“LIBRE PARA ELEGIR”

MILTON & ROSE FRIEDMAN

PREFACIO

Este libro tiene 2 padres: “Capitalismo y Libertad”, nuestro anterior libro publicado en 1962 (University of Chicago Press); y una serie de TV, titulada, como el libro, “Libre Para Elegir”. Esta serie se emitió en el Public Broadcasting Service durante 10 semanas consecutivas en 1980.

“Capitalismo y Libertad” examina “el papel del capitalismo de la competencia –la organización del grueso de la actividad económica a través de la empresa privada operando en el libre mecado –como un sistema de libertad económica y una condición necesaria para la libertad política”. En el proceso, define el papel que el gobierno debería jugar en una sociedad libre.

“Nuestros principios ofrecen”, dice “Capitalismo y Libertad”, “de una manera sencilla y rápida en qué medida es apropiado utilizar el gobierno para lograr conjuntamente lo que es difícil o imposible que logremos por separado a través de un intercambio estrictamente voluntario. En todos los casos propuestos de intervención debemos redactar una hoja que liste las ventajas y desventajas por separado. Nuestros principios nos dicen qué elementos debemos poner en un lado y en otro y nos da algunas bases para ponderarlos”.

Para dar importancia a estos principios e ilustrar su aplicación, “Capitalismo y Libertad” examina cuestiones específicas –entre otras, la política fiscal y monetaria, el papel del gobierno en la educación, el capitalismo y la discriminación y el alivio de la pobreza.

“Libre Para Elegir” es un libro menos abstracto y más concreto. Los lectores de “Capitalismo y Libertad” encontrarán en él un desarrollo más completo de la filosofía que impregna ambos libros –hay aquí más tuercas y tornillos y menos sustrato teórico. Más aun, este libro está influenciado por una fresca aproximación a la ciencia política que llega fundamentalmente de los economistas –Anthony Downs, James M. Buchanan, Gordon Tullock, George J. Stigler y Gary S. Becker, quienes, junto con muchos otros, han estado haciendo un gran trabajo en el campo del análisis económico de la política. “Libre Para Elegir” aborda el sistema político que corre paralelo al sistema económico. Ambos son considerados como mercados en los que el resultado se determina por la interacción de personas que persiguen su propio interés (ampliamente interpretado) más que por objetivos sociales que los participantes consideran beneficiosos. Eso está implícito a lo largo de todo el libro y se explicita en el capítulo final.

La serie de TV aborda las mismas materias que este libro: los 10 capítulos del libro corresponden a los 10 programas de la serie de TV y, salvo el capítulo final, llevan los mismos títulos. Sin embargo, la serie de TV y el libro son muy diferentes –a cada realidad su personaje. El libro aborda muchos elementos que las limitaciones de tiempo de los programas de TV hacen necesario omitir o reducir al mínimo. Y su cobertura es más sistemática y profunda.

Fuimos convencidos para emprender la serie de TV a principios de 1977 por Robert Chistester, presidente de “PBS station WQLN” de Erie, Pennsylvania. Su imaginación y su duro trabajo y su compromiso con los valores de una sociedad libre, hicieron posible la serie. Siguiendo su sugerencia, Milton presentó, entre septiembre de 1977 y mayo de 1978, 15 conferencias públicas pronunciadas ante distintos auditorios, a los que siguieron sesiones de pregunta-respuesta, todas las cuales fueron grabadas en video. William Jovanovich consiguió que Harcourt Brace Jovanovich pusiera en el mercado las cintas y proporcionara un anticipo de la financiación necesaria para la grabación de las conferencias, actualmente

distribuidas por Harcourt Brae Jovanovich Inc. La transcripción de estas conferencias sirvió de base para diseñar los programas de TV.

Antes de que el ciclo de conferencias se hubiera completado, Bob Chitester había logrado el suficiente apoyo financiero para proseguir con la serie de TV. Seleccionamos a Video-Arts of London como mejor grupo para producirla. Tras unos meses de planificación preeliminar, la filmación real comenzó en marzo de 1978 y no se completó hasta septiembre de 1979.

Anthony Jay, Michael Peacok y Robert Reid de Video-Arts jugaron un papel fundamental en el diseño inicial de la serie y en el de su supervisión posterior.

Cinco profesionales de la TV estuvieron con nosotros durante la mayor parte de la filmación y la edición: Michael Latham, productor de series, Gram. Massey, director de la cinta, Eben Wilson, productor asociado y principal investigador, Margaret Young, asistente del director y secretaria de producción y Jackie Warner, director de producción. Ellos nos iniciaron cariñosa, pero firmemente en el arcano arte de la realización de documentales de TV y suavizaron con invariable tacto y amistad las dificultades. Hicieron de nuestra aventura en un mundo extraño y complejo, algo excitante y ameno, en vez de la pesadilla en la que ahora comprendemos podría haberse convertido fácilmente.

Su insistencia en combinar la brevedad con el rigor y la lucidez nos obligó a replantearnos muchas de nuestras ideas y reducirlas a lo básico. Las discusiones con ellos, así como con el personal de rodaje de distintas procedencias –una de las partes más divertidas del proyecto– nos ayudaron a reconocer los puntos débiles de nuestro razonamiento y nos indujeron a buscar más evidencias. Liberados de las rígidas limitaciones de tiempo de la TV, hemos podido sacar provecho de esas charlas para redactar este libro.

Estamos en deuda con Edgard C. Banfield y David D. Friedman que leyeron enteramente el primer borrador y con George Stigler, Aaron Director, Chiaki Nishiyama, Colin Campbell y Anna Schwartz. Rosemary Campbell pasó muchas horas de concienzudo trabajo en la biblioteca comprobando datos y cifras. No podemos culparla de los errores que, sin duda, aparecerán, porque también nosotros mismos llevamos a cabo parte del proceso de comprobación. Debemos mucho a Gloria Valentine, la secretaria de Milton, cuya naturaleza de bien combina con su competencia. Finalmente, apreciamos la ayuda que hemos recibido de Harcourt Brace Jovanovich, alguna anónima y la de William Jovanovich, Carl Hill y nuestra editora Peggy Brooks.

La televisión es dramática, atrae las emociones y captura tu atención. No obstante, mantenemos la opinión de que el libro impreso es un instrumento más efectivo tanto para la educación como para la persuasión. Los autores de un libro pueden buscar temas profundamente –sin verse limitados por el tic-tac del reloj. El lector puede pararse y pensar, volver hacia atrás sin ser distraído por el atractivo emocional de las escenas que se suceden sin parar en la pantalla de la televisión.

Quien se convenza en una tarde (o incluso en 10 tardes de una hora) no está realmente convencido. Puede cambiar de opinión tras pasar una tarde con una persona que mantenga una visión opuesta. La única persona que puede convencerte realmente eres tú mismo. Debes dar vueltas a estas cuestiones en tu cabeza en cualquier momento, considerar los muchos argumentos, y dejarlos cocer a fuego lento y, después de mucho tiempo, convertir tus preferencias en convicciones.

Milton Friedman
Rose D. Friedman
Ely, Vermont
28 de septiembre de 1979

“La experiencia debería enseñarnos a estar en guardia para proteger la libertad cuando los propósitos del gobierno son benéficos. Los hombres nacidos en libertad están naturalmente alerta para repeler la invasión de su libertad por malvados gobernantes. Los mayores peligros a la libertad acechan en la perniciosa usurpación llevada a cabo por hombres de intenciones buenas y entusiastas, pero sin entendimiento”.

Justice Louis Brandeis,
Olmstead v. United Status
277 U.S. 479 (1928)

INTRODUCCIÓN

Desde el primer asentamiento de los europeos en el Nuevo Mundo, América ha atraído a las personas que buscan aventura, huyen de la tiranía o simplemente buscan una vida mejor para ellas y sus hijos.

Un pequeño grupo llegó tras la Revolución Americana y la creación de los Estados Unidos de América y se convirtió en una riada en el siglo XIX, cuando millones de personas cruzaron el Atlántico y un número menor el Pacífico, empujados a ello por la pobreza y la tiranía y atraídos por la promesa de libertad y prosperidad.

Cuando llegaron, no encontraron calles pavimentadas de oro; no encontraron una vida fácil. Encontraron la libertad y una oportunidad de sacar provecho de su talento. Gracias al duro trabajo, al ingenio, a la frugalidad y a la suerte, muchos de ellos tuvieron éxito y cumplieron muchas de sus esperanzas y sueños para animar a sus amigos y parientes a unírseles.

La historia de los Estados Unidos es la historia de un milagro económico y de un milagro político que fue posible por la puesta en práctica de dos grupos de ideas –ambas, por una curiosas coincidencia, formuladas en documentos publicados el mismo año, 1776.

Uno de estos grupos de ideas tomó cuerpo en “La Riqueza de las Naciones”, la obra maestra que hizo del escocés Adam Smith el padre de la moderna economía. Analizó la forma en la que el sistema de mercado podía combinar la libertad de los individuos en la persecución de sus objetivos con una amplia colaboración y cooperación, necesarias en el campo económico para producir nuestra comida, nuestras ropas y nuestras casas. La idea clave de Adam Smith era que las partes de un intercambio pueden lograr un beneficio, siempre que la colaboración sea estrictamente voluntaria. Ningún intercambio se producirá a menos que ambas partes logren ese beneficio. Ninguna fuerza externa, ni coerción, ni violación de la libertad son necesarias para lograr la colaboración de individuos que pueden beneficiarse. Esto es así porque, como Adam Smith afirmó, el individuo que “persigue únicamente su propia ganancia” es “dirigido por una mano invisible para producir un resultado que no formaba parte de su intención”. Tampoco es siempre malo que no sea parte de su intención. Persiguiendo su propio interés, consigue frecuentemente que beneficie a la sociedad más que cuando realmente persigue ese objetivo. Nunca he sabido de muchas cosas buenas que hayan sido logradas por aquellos que se dedicaban al comercio por el bien público”.

El segundo conjunto de ideas tomó cuerpo en la Declaración de Independencia, elaborada por Thomas Jefferson para expresar el sentir general de sus compatriotas. Proclamó una nueva nación, la primera en la historia creada sobre el principio de que toda persona tiene derecho a perseguir sus propios valores: “Mantenemos estas verdades por ser evidente que todos los hombres son creados iguales, que están dotados por el Creador de ciertos derechos inalieanables, entre ellos, la vida, la libertad y la búsqueda de la felicidad”.

O como declaró de una forma más extrema e incondicional casi un siglo más tarde John Stuart Mill,

> El único fin por el que la humanidad puede justificar, individual o colectivamente, la interferencia en la libertad de acción de cualquiera de sus miembros, es el de la auto-protección… El único propósito con el que el poder puede ser ejercido conforme a derecho sobre cualquier miembro de una comunidad civilizada, contra su voluntad, es el de impedir el daño a otros. Su propio bien, tanto físico como moral, no es una justificación suficiente. La única parte de la conducta de cualquiera, que pudiera ser impuesta por la sociedad, es aquélla que concierne a otros. En aquélla parte que concierne exclusivamente a sí mismo, su independencia es, por derecho, absoluta. Sobre sí, sobre su cuerpo y su mente, el individuo es…

Gran parte de la historia de los Estados Unidos gira en su intento poner en práctica los principios de la Declaración de Independencia –desde las luchas por la abolición de la esclavitud, resueltos finalmente en una sangrienta guerra civil, al posterior intento de promover la igualdad de oportunidades, y al más reciente de alcanzar la igualdad de resultados.

La libertad económica es un requisito esencial de la libertad política. Permitiendo a las personas cooperar unas con otras sin que medie la coerción o la dirección central, se reduce el área sobre la que se ejerce el poder político. Además, al dispersar el poder, el libre mercado supone una compensación a cualquier concentración del poder político que pueda surgir. La combinación de los poderes político y económico en las mismas manos es una receta segura para la tiranía.

La combinación de la libertad política y económica propició en el siglo XIX una edad de oro tanto en Gran Bretaña como en Estados Unidos. Los Estados Unidos prosperaron incluso más que Gran Bretaña. Comenzó con un claro borrón y cuenta nueva: menos vestigios de clase y estatus; menos impedimentos gubernamentales; un campo más fértil para la energía, el dinamismo y la innovación; y un continente vacío que conquistar.

La fecundidad de la libertad se demuestra drástica y claramente en la agricultura. Cuando la Declaración de Independencia entró en vigor, menos de tres millones de personas de origen africano y europeo (omitiendo a los indios nativos) ocupaban una estrecha franja a lo largo de la Costa Este. La agricultura era la principal actividad económica y 19 de cada 20 trabajadores eran necesarios para alimentar a todos los habitantes del país y generar un excedente para la exportación a cambio de bienes extranjeros. Hoy día, menos de 1 de cada 20 trabajadores son necesarios para alimentar a 220 millones de habitantes y generar un excedente que hace de los Estados Unidos el mayor exportador de comida del mundo.

¿Cómo se produjo este milagro? Claramente no fue gracias a la dirección centralizada del gobierno –naciones como Rusia y sus satélites, gran parte de China y India que todavía confían en la dirección centralizada emplean entre el 25% y el 50% de sus trabajadores en la agricultura y todavía dependen de la agricultura norteamericana para evitar hambrunas masivas. Durante la mayor parte del período en el que se produjo la rápida expansión agrícola en los Estados Unidos, el gobierno desempeñó un papel insignificante. Se posibilitó la disponibilidad de la tierra –pero era tierra improductiva con anterioridad. Atravesada la mitad del siglo XIX, se crearon institutos agrícolas que expandieron la información y la tecnología por medio de servicios de expansión financiados por el gobierno. Indudablemente, sin embargo, la principal causa de la revolución agrícola fue la iniciativa privada que operaba en un mercado libre abierto a todos –con la única y vergonzosa excepción de la esclavitud. Y el crecimiento más rápido se produjo tras su abolición. Millones de inmigrantes de todas las partes del mundo eran libres para trabajar para ellos mismos, como granjeros independientes o comerciantes, o para trabajar para otros, según condiciones pactadas de mutuo acuerdo. Eran libres para experimentar nuevas técnicas – asumiendo el riesgo si el experimento fracasaba y el beneficio si tenía éxito. Tuvieron

escasa ayuda por parte del gobierno. Y lo que es más importante, encontraron una escasa interferencia gubernamental.

El gobierno comenzó a desarrollar un papel más importante en la agricultura durante y después de la Gran Depresión de 1930, restringiendo en un primer momento el volumen de las cosechas para mantener los precios artificialmente altos.

El crecimiento de la productividad agrícola dependía de la simultánea revolución industrial que la libertad estimuló. Aparecieron así las nuevas máquinas que revolucionaron la agricultura. Igualmente, la revolución industrial dependía de la disponibilidad de la fuerza de trabajo que la revolución agrícola liberaba. La industria y la agricultura marchaban de la mano.

Smith y Jefferson habían visto en el poder gubernamental concentrado, el gran peligro para el hombre normal.; ambos vieron la protección del ciudadano frente a la tiranía del gobierno como una necesidad perpetua. Éste fue el objetivo de la Declaración de Derechos de Virginia (1776) y de la Declaración de Derechos de los Estados Unidos (1791); el propósito de la separación de poderes en la Constitución de los Estados Unidos; las fuerzas que promovieron los cambios en la estructura legal británica desde la promulgación de la Carta Magna en el siglo XIII hasta finales del siglo XIX. Para Smith y Jefferson, el papel del gobierno era el de un árbitro, no el de un participante. El ideario de Jefferson, tal y como expresó en su primera alocución inaugural (1801), era “a) un gobierno prudente y frugal, que impediría a los hombres lesionar a otros hombres, que les daría libertad para vivir con arreglo a sus anhelos de trabajo y mejora”.

Irónicamente, el gran éxito de la libertad económica y política redujo su atractivo para los pensadores posteriores. El gobierno estrechamente limitado de finales del siglo XIX carecía de un poder que pudiera amenazar al hombre ordinario. La cruz de la moneda era que también carecía de un poder que le permitiera a la buena gente hacer el bien. Y en un mundo imperfecto todavía había muchos malvados. Además, el mayor progreso de la sociedad hizo que esa minoría de malvados pareciera más desagradable. Como siempre, la gente dio por sentada las ventajas derivadas del desarrollo y olvidaron que el principal peligro para la libertad se deriva de un gobierno fuerte. En vez de ello, fueron atraídos por el bien que un gobierno más fuerte podría lograr –sólo si el poder gubernamental estuviera en las manos “adecuadas”.

Estas ideas comenzaron a influir en la política del gobierno en Gran Bretaña a comienzos del siglo XX y fueron ganando aceptación entre los intelectuales norteamericanos, pero no produjeron apenas efectos en la política del gobierno hasta la Gran Depresión de principios de los años 30. Como mostramos en el Capítulo 3, la depresión fue consecuencia de un error del gobierno en un área de su competencia –el dinero– en la que ejercía su autoridad desde el principio de la República. Sin embargo, esa responsabilidad gubernamental de la depresión no se ha reconocido –ni entonces ni ahora. En vez de ello, la interpretación que de ella se hizo fue la de del fracaso del capitalismo de libre mercado. El mito llevó a la gente a unirse a los intelectuales cuya visión de las responsabilidades de los individuos y del gobierno había cambiado. De la responsabilidad del individuo en su propio destino se pasó a considerar a éste como un peón arrastrado por fuerzas que escapan a su control. La idea de que el papel del gobierno es el de árbitro que impede que los individuos coaccionen a otros individuos fue reemplazada por la idea de que el papel del gobierno es el de un padre que tiene el deber de obligar a algunos a ayudar al resto.

Este punto de vista ha impregnado el desarrollo de los acontecimientos en los Estados Unidos durante el último medio siglo y han llevado a un crecimiento del gobierno en todos los niveles, así como a transferir el poder desde el gobierno y el control local al gobierno y al control central. El gobierno ha ido asumiendo paulatinamente la tarea de tomar de unos para dárselo a otros en nombre de la seguridad y la igualdad. Una política gubernamental tras otra se ha ido poniendo en práctica para "regular" nuestros "deseos de trabajo y mejora", manteniendo en su cabeza el dictado de Jefferson (Capítulo 7).

Esta evolución ha sido impulsada por buenas intenciones ayudadas por el interés propio. Incluso los más firmes defensores del estado paterno y del bienestar están de acuerdo en que los resultados han sido decepcionantes. En el ámbito gubernamental, como en el mercado, parece existir una mano invisible, pero que opera justamente en la dirección opuesta a la señalada por Adam Smith: un individuo que, al promover la intervención del gobierno, sólo pretende servir al interés público es "llevado por una mano invisible a promover" intereses privados, "que no formaban parte de su intención". A esta conclusión se llega una y otra vez cuando examinamos, en los capítulos siguientes, las distintas áreas en las que se ha ejercido el poder del gobierno –bien para lograr la seguridad (Capítulo 4) o la igualdad (Capítulo 5), para promover la educación (Capítulo 6), para proteger al consumidor (Capítulo 7) o al trabajador (Capítulo 8) o para evitar la inflación y promover el empelo (Capítulo 9).

Hasta ahora, en palabras de Adam Smith, "el esfuerzo uniforme, constante e ininterrumpido de todos los hombres para mejorar su situación, el principio del que se deriva originalmente la opulencia pública y nacional, así como privada, ha sido lo suficientemente poderoso para mantener el progreso natural de las cosas hacia la mejora, a pesar tanto de la extravagancia de los gobiernos como de los más grandes errores de la administración. Como ese principio desconocido de la vida natural, que frecuentemente restaura en el cuerpo la salud y el vigor, a pesar, no sólo de la enfermedad, sino también de las absurdas prescripciones del médico. Hasta ahora, la mano invisible de Adam Smith ha sido lo suficientemente poderosa para superar los mortales efectos de la mano invisible que actúa en la esfera política.

La experiencia de los últimos años –crecimiento reducido y productividad decreciente– hacen surgir la duda de si el ingenio privado puede seguir contrarrestando los mortales efectos del control del gobierno cuando seguimos concediendo a éste poderes cada vez más amplios, autorizando a una "nueva clase" de funcionarios que gastan, supuestamente en nuestro nombre, una parte cada vez mayor de nuestros ingresos. Tarde o temprano –y quizá más pronto de lo que muchos esperamos –un gobierno más grande que nunca destruirá tanto la prosperidad de la que disfrutamos gracias al libre mercado y como la libertad humana proclamada tan elocuentemente en la Declaración de Independencia.

Todavía no hemos alcanzado el punto de no retorno. Todavía somos personas libres para decidir si seguiremos acelerando cuesta abajo "camino a la servidumbre", como Friedrich Hayek tituló su profundo e influyente libro, o si estrecharemos los límites sobre la actuación del gobierno y confiaremos más en la cooperación voluntaria entre individuos para lograr nuestros distintos objetivos. ¿Se acabará nuestra edad de oro y volveremosa la tiranía y la pobreza que siempre ha sido –y aún es– el estado de la mayor parte de la humanidad? ¿O deberemos tener la sabiduría, la previsión y el coraje de cambiar de rumbo para aprender de la experiencia y beneficiarnos del "renacimiento de la libertad"?

Si vamos a decidir prudentemente, debemos entender los principios fundamentales de nuestro sistema, tanto los principios económicos de Adam Smith, que explican cómo un sistema complejo, organizado y que funciona suavemente puede desarrollarse y florecer sin

una dirección centralizada, cómo puede lograrse la coordinación sin coacción (Capítulo 1); y los principios políticos expresados por Thomas Jefferson (Capítulo 5). También debemos entender la íntima conexión entre libertad política y libertad económica.

Afortunadamente, la marea está cambiando. En los Estados Unidos, en Gran Bretaña y los países de Europa Occidental y en muchos otros países del mundo, hay un reconocimiento creciente de los peligros de un gran gobierno y una creciente insatisfacción por las políticas que se han seguido. El cambio se refleja no sólo en la opinión pública, sino también en la esfera política. Se está convirtiendo en políticamente rentable para nuestros representantes cantar en un tono diferente –o quizá, incluso, actuar de una forma diferente. Mayor es el cambio que se está experimentando en la opinión pública. Tenemos la oportunidad de empujar ese cambio en la opinión pública que mira con mayor confianza la iniciativa individual y la voluntad de cooperación, más que el extremo opuesto del colectivismo total.

En nuestro capítulo final, exploramos por qué supuestamente se produce en un sistema político democrático la prevalencia de intereses especiales sobre el interés general. Exploramos qué podemos hacer para corregir los defectos de nuestro sistema que desembocan en ese resultado, cómo podemos limitar el poder del gobierno mientras le permitimos llevar a cabo sus funciones esenciales de defensa de la nación de los enemigos exteriores y de protección de todos y cada uno de nosotros de la coacción de nuestros conciudadanos, resolviendo nuestras disputas y permitiéndonos aceptar las reglas que deberemos seguir.

CAPÍTULO 1

EL PODER DEL MERCADO

Cada día todos y cada uno de nosotros hacemos uso de innumerables bienes y servicios, para comer, vestirnos, protegernos de los elementos o, simplemente, pasarlo bien. Damos por sentado que estarán disponibles cuando queramos comprarlos. No dejamos de pensar cuánta gente ha participado de una forma u otra a la hora de proporcionarnos esos bienes y servicios. Nunca nos preguntamos cómo es que la verdulería de la esquina –o actualmente, el supermercado– tiene en sus estanterías todos los artículos que queremos comprar o cómo es que la mayor parte de nosotros podemos ganar dinero para comprar esos bienes.

Es natural asumir que alguien debe haber dado las órdenes para asegurarse que los productos “adecuados” se produzcan en las cantidades “adecuadas” y están disponibles en los lugares “adecuados”. Este es un método de coordinar las actividades de un gran número de personas –el método militar. El general da órdenes al coronel, el coronel al comandante, el comandante al teniente, el teniente al sargento y el sargento a la tropa.

Pero el método de la cadena de mando sólo puede ser el método de organización exclusivo o principal de un pequeño grupo. Ni siquiera el más autocrático cabeza de familia puede controlar por completo y con órdenes cada acto del resto de miembros de la familia. Ningún ejército de tamaño considerable puede ser dirigido completamente mediante órdenes. No es posible que el general tenga la información necesaria para dirigir cada movimiento de sus subordinados. En cada etapa de la cadena de mando, el soldado, ya se trate de un oficial o de un miembro de la tropa, debe tener discrecionalidad suficiente para tener en cuenta la información que, sobre circunstancias específicas, su superior no puede tener. La cadena de mando debe ser complementada por la cooperación voluntaria –una técnica menos obvia, más sutil y bastante más fundamental, para coordinar las actividades de un gran número de personas.

Rusia es el ejemplo de una gran economía que supuestamente se ha organizado como una cadena de mando –una economía centralmente planificada. Pero hay más ficción que realidad. En cada nivel de la economía, la cooperación voluntaria suplementa la planificación central y supera sus rigideces –a veces legal, a veces ilegalmente.

En la agricultura, se permite que los trabajadores a tiempo completo de las granjas gubernamentales, en su tiempo libre, alimenten y críen animales en pequeñas parcelas privadas para su propio consumo o para venderlos en mercados relativamente libres. Éstas parcelas suponen menos del 1% de la tierra agrícola del país, aunque se dice que proporcionan casi un tercio de todo lo producido en las granjas en la Unión Soviética (“se dice porque es probable que algunos de los productos de las granjas gubernamentales sean marcados clandestinamente como de procedencia de parcelas privadas).

En el mercado laboral, a los individuos rara vez se les ordena que trabajen en tareas específicas; hay muy poca dirección real del trabajo en este sentido. Al contrario, los salarios se ofrecen para distintas ocupaciones y los individuos presentan sus candidaturas –tanto como en los países capitalistas. Una vez contratados, pueden ser posteriormente despedidos o dejar sus trabajos por otros que realmente prefieran. Existen numerosas relativas a quién puede trabajar en qué y, por supuesto, la ley prohíbe a todo el mundo de establecerse como empresario –aunque numerosos talleres clandestinos abastecen un gran mercado negro. La asignación obligatoria de trabajadores a gran escala simplemente no es

posible, ni, aparentemente, tampoco la completa supresión de la actividad empresarial privada.

El atractivo de los distintos trabajos en la Unión Soviética a menudo depende de las oportunidades que ofrecen para el contrabando extralegal o ilegal. Es posible que un residente en Moscú cuyo electrodoméstico tenga que esperar mucho tiempo para que se lo reparen si llama a la oficina estatal correspondiente. No obstante, el propietario consigue que electrodoméstico sea reparado rápidamente y el contrabandista consigue algunos ingresos extra. Ambos quedan contentos.

Estos elementos del mercado voluntarios florecen a pesar de su incongruencia con la ideología oficial marxista porque el coste de eliminarlos sería demasiado alto. Podrían prohibirse las parcelas privadas –pero las hambrunas de los años 30 son un espantoso recuerdo del coste. Actualmente, la economía soviética es apenas un modelo de eficiencia y sin esos elementos voluntarios operaría a un nivel de eficacia todavía menor. La experiencia reciente de Camboya muestra trágicamente el coste de tratar de hacer funcionar por completo el sistema sin el mercado.

Al igual que ninguna sociedad se actúa por completo basándose en el principio de la cadena de mando, tampoco ninguna sociedad se actúa por completo través de la cooperación voluntaria. En toda sociedad se dan algunos de los elementos de la cadena de mando que adoptan muchas formas. Pueden ser tan rígidos como el servicio militar o la prohibición de comprar y vender heroína o ciclamato o las órdenes judiciales dirigidas a los demandados para que se abstengan de o realicen acciones específicas. O, en el otro extremo, pueden ser tan sutiles como la imposición de fuertes tributos sobre el tabaco con el objetivo de desalentar su consumo –una indirecta, si no una orden, de algunos de nosotros a otros de nosotros.

Hay un gran diferencia por la que se produce este combinación –si el intercambio voluntario es en principio clandestino y florece en un sistema en el que la cadena de mando es el principio dominante de la organización o si el intercambio voluntario es el principio dominante de la organización y resulta complementado, en mayor o menor medida, por elementos de la cadena de mando. El intercambio voluntario clandestino puede impedir el colapso de una economía basada en la cadena de mando, permitiéndole arrastrarse e, incluso, lograr algún progreso. No obstante, poco puede hacer para socavar la tiranía sobre la que descansa una economía organizada predominantemente como una cadena de mando. No obstante una economía predominantemente basada en el intercambio voluntario, tiene dentro de sí el potencial para promover tanto la prosperidad como la libertad humanas. Puede no alcanzar todo su potencial en todos los aspectos, pero sabemos que ninguna sociedad ha logrado la prosperidad y la libertad a menos que el intercambio voluntario haya sido el principio dominante de su organización. Eso, al menos, es una lección de la Historia a tener en cuenta. Muchas sociedades organizadas predominantemente sobre el intercambio voluntario no han logrado ni la prosperidad ni la libertad, aunque han conseguido ambas en bastante mayor medida que las sociedades autoritarias. Sin embargo, el intercambio voluntario es una condición necesaria tanto para la prosperidad como para la libertad.

LA COOPERACIÓN A TRAVÉS DEL INTERCAMBIO VOLUNTARIO

Una deliciosa historia denominada “Yo, el Lápiz: Mi Árbol Genealógico como dijo Leonard E. Read” pone vivamente de relieve como el intercambio voluntario permite a millones de personas cooperar con otras. El Sr. Read, en la voz del “Lápiz” –el lápiz corriente conocido por todos los niños, niñas y adultos que saben leer y escribir“, comienza su historia con una

fantástica declaración “ni una sola persona… sabe cómo fabricarme”. Entonces empieza a contar todo lo que implica la fabricación de un lápiz. Primeramente, la madera viene de un arbol, “un cedro de grano compacto que crece en el Norte de California y Oregón”. Para cortar los árboles y llevar los troncos a la terminal del ferrocarril son necesarios “sierras y camiones y cuerda y… muchísimas más cosas”. Muchas personas y numerosas habilidades concurren en su fabricación: “la minería de cobre, la fabricación del acero y su fundición en sierras, ejes, motores; el crecimiento del cáñamo pasando por todas sus fases para convertirse en una fuerte cuerda; los campos de tala con sus camas y sus habitaciones revueltas… miles de personas intervienen en cada taza de café, ¡la bebida de los leñadores!

Y así, el Sr. Read se adentra en el transporte de los troncos al aserradero, el trabajo de la serrería que supone convertir los troncos en listones y el transporte de los listones desde California hasta Wilkes-Barre, donde se fabrica este peculiar lápiz que cuenta la historia. Y hasta ahora sólo hemos hablado de la parte exterior del lápiz. La mina del lápiz no es una mina en absoluto. Comienza como grafito en Ceilán. Tras muchos procesos muy complejos acaba como mina en el centro del lápiz.

Un trozo de metal –la contera- cerca de la parte superior del lápiz es latón. “Piensa en todas las personas” dice, “que extraen zinc y cobre y aquéllos otros que tienen la habilidad de hacer brillantes hojas de latón a partir de esos productos de la naturaleza”.

Lo que conocemos como borrador se conoce en el comercio como “el tapón”. Demasiado rígido para ser goma. Pero el Sr. Read nos cuenta que se le llama goma únicamente para abreviar. El borrador es de hecho “factice” un producto similar a la goma que se obtiene haciendo reaccionar aceite de semillas de colza de las Indias Orientales Holandesas (actualmente Indonesia) con sulfuro clorhídrico.

Después de todo esto, dice el Lápiz, “¿Se atreve alguien a rebatir mi afirmación inicial de que ni una sola persona en la faz de la tierra sabe como fabricarme?

Ninguna de las miles de personas que intervienen en la fabricación de un lápiz haría todo este trabajo porque quiere un lápiz. Algunos de ellos nunca vieron un lápiz y no sabrían para qué sirve. Cada uno ve su trabajo como una forma de conseguir los bienes y servicios que quiere –bienes y servicios que producimos a fin de conseguir el lápiz que queremos. Cada vez que vamos a la papelería y compramos un lápiz, intercambiamos un poquito de nuestros servicios por la infinitésima parte de los servicios prestados por las miles de personas que contribuyeron a producir el lápiz.

Es incluso más sorprendente que el lápiz se hubiera producido alguna vez. Nadie desde una oficina central dio órdenes a esos miles de personas. Ninguna policía militar puso en práctica órdenes que no se dieron. Estas personas viven en muchas tierras, hablan idiomas diferentes, practican distintas religiones, pueden, incluso, odiarse entre ellos –aunque ninguna de estas diferencias les impidió cooperar entre sí para producir un lápiz. ¿Cómo sucedió? Adam Smith nos dio la respuesta hace 200 años.

EL PAPEL DE LOS PRECIOS

La idea clave subyacente en la Riqueza de las Naciones de Adam Smith es engañosamente simple: si un intercambio entre dos partes es voluntario, éste no se producirá a menos que ambas crean que se beneficiarán de él. La mayoría de las falacias económicas derivan de obviar esta percepción, de la tendencia a asumir que hay una tarta dada, que una parte sólo puede ganar a expensas de la otra.

Esta percepción clave es obvia para un simple intercambio entre dos individuos. Es bastante más difícil comprender cómo puede permitir a las personas de todo el mundo cooperar para promover sus distintos intereses.

El sistema de precios es el mecanismo que, no existiendo una dirección central, permite cumplir esa función sin necesidad de que hablen entre ellas o se gusten unas a otras. Cuando compras un lápiz o el pan de todos los días, no sabes si el lápiz fue fabricado o el trigo cultivado por un hombre blanco o por un hombre negro, por un chino o por un indio. En consecuencia, el sistema de precios permite a las personas cooperar pacíficamente en una fase de su vida mientras cada uno maneja sus asuntos respetando todo lo demás.

El genial flash de Adam Smith fue reconocer que los precios que surgían de transacciones voluntarias entre compradores y vendedores –breves en un mercado libre– coordinaría la actividad de millones de personas, cada una de ellas buscando su propio interés, de una forma tal que haría que todos los implicados mejoraran su situación. Era una idea deslumbrante entonces, y todavía lo sigue siendo, que el orden económico pueda surgir como una consecuencia no pretendida de las acciones de muchas personas, cada una de ellas buscando su propio interés.

El sistema de precios funciona tan bien, tan eficientemente la mayor parte del tiempo, que no somos conscientes de ello. Nunca nos damos cuenta de lo bien que funciona hasta que se le impide funcionar y entonces rara vez somos capaces de reconocer, ni tan siquiera, la causa del problema.

Las largas colas que aparecieron de repente en las gasolineras en 1974 tras el embargo petrolífero de la OPEP y de nuevo en la primavera y el verano de 1979 tras la revolución de Irán, son un ejemplo aleccionador. En ambas ocasiones hubo una interrupción del suministro de petróleo desde el extranjero. Sin embargo, no provocó colas en las gasolineras alemanas o japonesas que dependían, aún en mayor medida, del petróleo importado. Sí se produjeron en los Estados Unidos, a pesar de que producimos gran parte del petróleo que consumimos, por una única razón. Porque la legislación, dependiente de una agencia estatal no permitió que el sistema de precios funcionara. Como consecuencia de una orden, los precios en algunas zonas se mantuvieron artificialmente por debajo del precio que habría equilibrado la cantidad de gasolina disponible en las estaciones de servicio con la cantidad de consumidores que habrían querido comprarla a ese precio. Los suministros fueron llevados a distintas zonas del país como consecuencia de una orden, más que como respuesta a las presiones de la demanda reflejadas en el precio. El resultado fue el excedente en algunas zonas y la escasez y las colas en las estaciones de servicio en otras. El suave funcionamiento del sistema de precios –que durante muchas décadas había asegurado que cada consumidor pudiera comprar gasolina en cualquiera de las miles de estaciones de servicio a su conveniencia y con una espera mínima– fue reemplazado por la improvisación burocrática.

Los precios cumplen tres funciones al organizar la actividad económica: primero, transmiten la información, segundo proporcionan un incentivo para adoptar aquéllos métodos de producción que son menos costosos y, por consiguiente, utilizar los recursos disponibles para los propósitos más altamente valorados; tercero, determinan quién consigue cuánto del producto –la distribución de los ingresos. Estas tres funciones están estrechamente relacionadas.

Transmisión de la información

Supongamos que, por cualquier razón, hay un incremento de la demanda de los lápices de mina –quizá por que un baby boom incrementa el número de alumnos en las escuelas. Los minoristas se encontrarán con que están vendiendo más lápices y pedirán más lápices a los mayoristas que, a su vez, pedirán más lápices a los fabricantes. Los fabricantes pedirán más madera, más latón, más grafito –los distintos productos que se utilizan para hacer un lápiz. A fin de inducir a los proveedores a producir mayores cantidades de estos elementos, les ofrecerán precios más altos por ellos. Los precios más altos llevarán a los proveedores a contratar más mano de obra para poder satisfacer una mayor demanda. Para poder contratar más trabajadores, tendrán que ofrecer salarios más altos o mejores condiciones laborales. De esta forma las ondas se expanden formando círculos cada vez más grandes, transmitiendo a todo el mundo la información de que hay una mayor demanda de lápices –o para ser más precisos, de algún producto en cuya producción están involucrados, por razones que no pueden y no necesitan conocer.

El sistema de precios sólo transmite la información importante y sólo a las personas que necesitan saberla. Los productores de madera, por ejemplo, no tienen que saber si la demanda de lápices ha aumentado por un baby boom o porque 14.000 formularios del gobierno tienen que ser rellenados a lápiz. No tienen por qué saber, siquiera, que la demanda de lápices ha aumentado. Sólo necesitan saber que alguien está dispuesto a pagar más por la madera y que el precio más alto durará lo suficiente para hacer que valga la pena satisfacer la demanda. Ambos elementos de la información son proporcionados por los precios del mercado –el primero por los precios actuales y el segundo por los precios ofertados para entregas futuras.

Un problema grave a la hora de transmitir la información eficientemente es asegurarse de que llegue a todos aquéllos que pueden utilizarla sin que quede atrapada en la cesta de aquellos que no la aprovecharán. El sistema de precios resuelve automáticamente este problema. Las personas que transmiten la información tienen un incentivo para buscar a otras personas que puedan usarla y que están en condiciones de hacerlo. Las personas que pueden utilizar la información tienen un incentivo para conseguirla y están en condiciones de hacerlo. El fabricante de lápices está en contacto con las personas que venden la madera que él utiliza. Siempre trata de buscar proveedores adicionales que puedan ofrecerle un mejor producto o un precio más bajo. Igualmente, el productor de madera está en contacto con sus clientes y siempre trata de encontrar otros nuevos. Por otro lado, las personas que no están actualmente implicadas en estas actividades y no las van a considerar en el futuro no tienen interés alguno en el precio de la madera y lo ignorarán.

La transmisión de la información a través de los precios resulta hoy día más fácil por la existencia de mercados organizados y de medios de información especializados. Es una actividad fascinante ver las cotizaciones de precios publicadas diariamente, digamos, en el Wall Street Journal, por no mencionar a otras muchas publicaciones especializadas en el comercio. Estos precios reflejan casi instantáneamente qué sucede en todo el mundo. Hay una revolución en algún país remoto que es el principal productor de cobre, o hay una interrupción en la producción de este metal por alguna otra razón y el precio actual del cobre se disparará inmediatamente. Para descubrir durante cuánto tiempo espera la gente con conocimientos en la materia que la producción de cobre se vea afectada, bastará simplemente con examinar los precios para las entregas futuras en la misma página.

Incluso pocos lectores del Wall Street Journal están interesados en más que unos pocos de los precios cotizados. Pueden conscientemente ignorar el resto. El Wall Street Journal no proporciona información por altruismo o porque reconozca cuán importante es para que funcione la economía. Más bien, es llevada a proporcionar esta información por el mismo sistema de precios cuyo funcionamiento facilita. Ha descubierto que puede conseguir una mayor y más rentable tirada publicando estos precios –información que ha recibido por un diferente conjunto de precios.

Los precios no sólo transmiten la información de los compradores finales a los minoristas, mayoristas, fabricantes y titulares de recursos, sino que también la transmiten de otra forma. Supongamos que un incendio forestal o una huelga disminuyen la disponibilidad de la madera. El precio de la madera aumentará. Esto le dirá que le compensará utilizar menos madera y que no le compensará vender tantos lápices como antes a menos que los venda a un precio superior. Una menor producción de lápices permitirá al minorista cargarles un mayor precio y un mayor precio informará al usuario final de que le compensará aprovechar el lápiz al máximo o pasarse al bolígrafo. De nuevo, él no tiene que saber por qué el lápiz es ahora más caro, simplemente que lo es.

Todo lo que impida que los precios expresen libremente las condiciones de la demanda o de la oferta interfiere en la transmisión de la información correcta. El monopolio privado –el control sobre un bien concreto por un productor o por un cártel de productores– es un ejemplo. Éstos no impiden la transmisión de la información a través del sistema de precios, pero distorsionan la información transmitida. El hecho de que el precio del petróleo se cuadruplicara en 1973 por el cártel del petróleo transmitió una información muy importante. Sin embargo, la información que transmitió no reflejó una súbita reducción de la oferta de petróleo o un súbito conocimiento de nuevos conocimientos técnicos relacionados con la futura oferta del crudo, o cualquier otra cosa de carácter técnico o físico concerniente a la relativa disponibilidad del petróleo o de otras fuentes de energía. Simplemente transmitió la información de que un grupo de países había conseguido llegar a acuerdos de fijación de precios y de distribución de mercados.

Los controles del precio del petróleo y de otras formas de energía establecidos por el gobierno norteamericano a su vez, impidieron que la información de los efectos de las acciones del cártel de la OPEP fuera transmitida correctamente a los consumidores de petróleo. El resultado supuso tanto un fortalecimiento de la posición del cártel de la OPEP, impidiendo que el mayor precio del crudo llevara a los consumidores norteamericanos a limitar su consumo, como la exigencia de la introducción de importantes elementos de la cadena de mando en los Estados Unidos a fin de ubicar la escasa oferta (por el Departamento de Energía que gastó cerca de 10.000 millones de dólares y empleó a 20.000 personas).

Junto a la distorsión privada de los precios, la mayor fuente de interferencia en un sistema de libre mercado es el gobierno –a través de aranceles y otras restricciones al comercio internacional, la fijación interna o la regulación de los precios, incluidos salarios (ver Capítulo 2), la regulación gubernamental de ciertas industrias (ver Capítulo 7), las políticas monetaria y fiscal que producen una errática inflación (ver Capítulo 9) y numerosos otros medios.

Uno de los más importantes efectos adversos de la errática inflación es la introducción de la estadística en la transmisión de la información a través de los precios. Si el precio de la madera sube, por ejemplo, los productores de la madera no pueden saber si es la inflación la que aumenta los precios o si se debe a una mayor demanda o a una menor oferta relativa a

otros productos que la existente antes del incremento de los precios. La información importante para las organizaciones productivas es, en primer lugar, la que se refiere a los precios relativos –el precio de un bien comparado con otro. La alta inflación y, en particular, la inflación altamente variable, reduce la información a estadísticas carentes de sentido.

Incentivos

La transmisión efectiva de la información adecuada no sirve de nada a menos que las personas relevantes tengan un incentivo para actuar, y actuar correctamente, en lo que a esa información se refiere. De nada sirve que se le diga un productor de madera que la demanda de madera ha aumentado, a menos que tenga algún incentivo para reaccionar ante un precio más alto de este bien produciendo más madera. Una de las grandezas del sistema de precios es que los precios que aportan información también proporcionan tanto un incentivo para reaccionar a la información como los medios para hacerlo.

Esta función de los precios está íntimamente conectada con la tercera función –determinar la distribución de los ingresos– y no puede explicarse sin tenerla en cuenta. Los ingresos del productor –lo que consigue por sus actividades– se determina por la diferencia entre lo que recibe de la venta de sus productos y la cantidad que gasta a fin de producirlos. El analiza sus ingresos y sus gastos y a un volumen tal que produciendo un poco más añadirá tanto a sus costes como lo que recibe. Un mayor precio cambia sus márgenes.

En general, cuanto más produce, mayores son los costes de producir todavía más. Debe abastecerse de madera en sitios menos accesibles o por cualquier otra razón menos favorables; debe contratar trabajadores menos cualificados o pagar mayores salarios para atraer a los trabajadores cualificados desde otras actividades. Pero ahora, los mayores precios le permiten soportar esos mayores costes y por tanto, proporcionan tanto un incentivo para incrementar la producción como los medios para hacerlo.

Los precios también proporcionan un incentivo para actuar a partir de la información, no sólo sobre la demanda de un producto, sino también sobre la forma más eficiente de producirlo. Supongamos que un tipo de madera se vuelve escasa y, por consiguiente, más cara que otra. El fabricante de lápices recibe la información a través de un aumento del precio del primer tipo de madera. Dado que sus ingresos también se determinan por la diferencia entre las ventas que realiza y los costes, tendrá un incentivo para ahorrar en ese tipo de madera. Tomemos un ejemplo distinto: que el uso de la sierra de eléctrica o de la sierra de mano sea menos costoso dependerá del precio de la sierra eléctrica y de la sierra de mano, de la cantidad de trabajo que requerirá el uso de cada una de ellas y de los salarios de los diferentes tipos de trabajo. La empresa que hace la tala tendrá un incentivo para adquirir el conocimiento técnico necesario y de combinarlo con la información transmitida por los precios a fin de minimizar los costes.

Tomemos otro caso más fantástico que ilustra la sutileza del sistema de precios. El incremento del precio del petróleo orquestado por el cártel de la OPEP en 1973, alteró levemente el balance en favor de la sierra de mano incrementando el coste de hacer funcionar una sierra eléctrica. Si eso puede hacer que te tires de los pelos, considera el efecto del uso de camiones diesel comparado con camiones de gasolina para sacar los troncos del bosque y llevarlos al aserradero.

Para llevar este ejemplo más allá, los mayores precios del petróleo, en la medida en que se permitió que aumentaran, incrementaron el coste de los productos que utilizaban más petróleo en comparación con aquéllos que lo utilizaban menos. Los consumidores tenían un

incentivo para pasar de unos a otros. Los ejemplos más evidentes son los cambios de coches grandes a coches más pequeños y de la calefacción alimentada por petróleo a la que lo hacía por carbón o madera. Para ir aún más allá en lo que a los efectos remotos se refiere: en la medida en que los precios relativos de la madera aumentaban por sus mayores costes de producción o por un incremento de su demanda como fuente de energía alternativa, el mayor precio resultante de los precios dio a los consumidores un incentivo para ahorrar en ellos. Y de este modo en infinitud de casos.

Hemos hablado hasta ahora del efecto del incentivo sobre los productores y los consumidores, pero también actúa con respecto a los trabajadores y propietarios de otras fuentes de productos. Una mayor demanda de madera tenderá a producir un incremento del salario de los leñadores. Es un signo de que una labor de este tipo tiene una mayor demanda que antes. El mayor salario da a los trabajadores un incentivo para actuar de acuerdo con esta información. Algunos trabajadores que no habían considerado ser leñadores o que hacían cualquier otra cosa pueden ahora optar por hacerse leñadores. Más gente joven que accede al mercado laboral puede convertirse en leñador. Aquí también la interferencia del gobierno con la fijación de salarios mínimos, por ejemplo, y de los sindicatos, a través de la limitación del acceso a esta profesión, puede distorsionar la información que se transmite o puede impedir que los individuos actúen libremente a partir de la misma (ver Capítulo 8).

La información relativa a los precios –sean los salarios de las distintas actividades, la renta de la tierra, el retorno de la inversión de distintos usos– no es la única información relevante al decidir cómo utilizar un recurso particular. Puede, incluso, que no sea la información más importante, especialmente la relativa a cómo utilizar el propio trabajo de cada uno. Además, esa decisión depende de los intereses y las capacidades propias de cada uno –lo que el gran economista Alfred Marshall denominó el conjunto de las ventajas y desventajas monetarias y no monetarias, de una ocupación. La satisfacción de una ocupación puede compensar los bajos salarios. Por otro lado, salarios más altos pueden compensar una lo desagradable de una ocupación.

La distribución de los ingresos

Los ingresos que cada persona consigue en el mercado, se determinan, como ya hemos visto, por la diferencia entre lo que recibe por la venta de bienes y servicios, y los costes en los que incurre al producir esos bienes y servicios. Ese retorno consiste básicamente en los pagos directos que recibimos en función de los recursos que poseemos –pagos por el trabajo o por el uso de la tierra, de construcciones o de cualquier otro capital. El caso del empresario –como el fabricante de lápices– es distinto en la forma, pero no en el fondo. Sus ingresos también dependen de los recursos productivos que posee y del precio que el mercado fija para los servicios de esos recursos, aunque, en su caso, el mayor recurso productivo que él posee bien pudiera ser la capacidad para organizar una empresa, coordinar los recursos que utiliza, asumir los riesgos… También puede poseer algunos del resto de medios productivos utilizados en la empresa, en cuyo caso, parte de sus ingresos se derivarán del precio de mercado de sus servicios. Igualmente, la existencia de modernas compañías no altera el asunto. Hablamos ampliamente de los “ingresos corporativos” o de “negocios” que tienen ingresos. Se habla en sentido figurado en tanto que la compañía es un intermediario entre sus propietarios –los accionistas– y los propietarios de los distintos recursos distintos a los de los accionistas, los bienes y servicios que la corporación adquiere. Sólo las personas tienen ingresos y los reciben a través del mercado a partir de los recursos que poseen, ya tengan estos la forma de acciones corporativas, bonos, tierra o su capacidad personal.

En países como los Estados Unidos, el mayor recurso productivo es la capacidad productiva personal –lo que los economistas llaman el “capital humano”. Algo así como las tres cuartas partes de todos los ingresos que se generan en los Estados Unidos a través de transacciones mercantiles adoptan la forma de compensación a los trabajadores (sueldos y salarios, complementos) y alrededor de la mitad del resto adopta la forma de ingresos de propietarios de empresas agrícolas o no agrícolas, lo que es una mezcla del pago por servicios personales y por el capital poseído.

La acumulación de capital físico –fábricas, minas, edificios de oficinas, centros comerciales, autopistas, ferrocarriles, aeropuertos, coches, camiones, aviones, barcos, pantanos, refinerías, plantas generadoras de energía, frigoríficos, lavadoras y así hasta una variedad infinita– han jugado un papel esencial en el crecimiento económico. Sin esa acumulación, el tipo de crecimiento económico del que hemos disfrutado no habría ocurrido jamás. Sin el mantenimiento del capital heredado, las ganancias acumuladas por una generación habrían sido dilapidadas por la siguiente.

Sin embargo, la acumulación de capital humano –en forma de un aumento del conocimiento y las habilidades y de una mejora de la salud y la longevidad– también ha jugado un papel esencial y una ha reforzado a la otra. El capital físico permitió a las personas ser bastante más productivas al proporcionarles herramientas con las que trabajar. Y la capacidad de las personas para inventar nuevas formas de capital físico, para aprender a utilizarlo y conseguir de él lo máximo, y para organizar el uso tanto del capital físico como del capital humano en una escala cada vez mayor, permitió que el capital físico fuera más productivo. Tanto el capital físico como el capital humano deben ser conservados y reemplazados, lo que es incluso más difícil y costoso en el caso del capital humano –ésta es la razón por la que el retorno del capital humano se ha incrementado tanto y más rápidamente que el retorno del capital físico.

La cantidad de cada tipo de recursos que cada uno de nosotros poseemos es el resultado en parte del azar, en parte de las elecciones que nosotros y el resto realizamos. El azar determina nuestros genes y, a través de ellos, afecta a nuestras capacidades físicas y mentales. El azar determina el tipo de familia y el entorno cultural en el que nacemos y, en consecuencia, nuestras oportunidades de desarrollar nuestra capacidad física y mental. El azar también determina que podamos heredar otros recursos de nuestros padres y de otros benefactores. El azar puede destruir o mejorar los recursos con los que empezamos. Sin embargo, las elecciones también juegan un papel importante. Nuestras decisiones sobre cómo hacer uso de nuestros recursos, si trabajamos o preferimos relajarnos, si aceptamos un trabajo u otro, si nos enrolamos en una aventura o en otra, si ahorramos o gastamos – éstos pueden determinar que dilapidemos nuestros recursos o que los incrementemos y mejoremos. Decisiones similares de nuestros padres, de otros benefactores, de millones de personas con las que puede que no tengamos conexión afectarán a nuestra herencia.

El precio que el mercado fija para los servicios de nuestros recursos resulta igualmente afectado por una increíble mezcla del azar y la elección. La voz de Frank Sinatra fue altamente apreciada en los Estados Unidos del siglo XX. ¿Habría sido igualmente valorada en India del siglo XX, si diera la casualidad de que hubiera nacido y viviera allí? La habilidad como cazador y trampero fue altamente valorada en la América de los siglos XVIII y XIX, pero mucho menos en la América del siglo XX. La habilidad como jugador de baseball proporcionó rendimientos más altos que la habilidad como jugador de baloncesto en los años 20; justamente lo contrario sucede en los años 70. Son cuestiones en las que intervienen el azar y la elección –en estos ejemplos, la mayor parte de las elecciones que hacen los consumidores de los servicios determinan los precios de mercado de los distintos

elementos. Sin embargo, el precio que recibimos por los servicios de nuestros recursos a través del mercado también dependen de nuestras propias decisiones –dónde elegimos establecernos, cómo decidimos hacer uso de esos recursos, a quién elegimos para vender nuestros servicios…

En toda sociedad, independientemente de su organización, siempre existe insatisfacción en lo que a la distribución de ingresos se refiere. A todos nosotros nos resulta difícil comprender por qué deberíamos recibir menos que otros que parecen no merecerlo tanto –o por qué deberíamos recibir más que tantos otros cuyas necesidades parecen tan grandes y cuyos deseos parecen no menores. Los campos lejanos siempre parecen más verdes –de modo que culpamos al sistema. En un sistema de cadena de mando, la envidia y la insatisfacción se dirigen directamente contra los gobernantes. En el sistema de libre mercado, ambas se dirigen contra el mercado.

Una de las consecuencias ha sido el intento de separar esta función del sistema de precios –distribuir los ingresos– del resto de sus funciones –transmitir información y proporcionar incentivos. En los Estados Unidos y en otros países que confiaban fundamentalmente en el mercado, la actividad gubernamental en las últimas décadas ha alterado la distribución de los ingresos derivada de la actuación del mercado a fin de propiciar una distribución diferente y más igualitaria. Actualmente hay una fuerte opinión que presiona para que se vaya aún más lejos en esta dirección. Hablaremos largamente sobre este movimiento en el Capítulo 5.

Incluso aunque pudiéramos desear que fuera de otra manera, lo cierto es que es simplemente imposible utilizar los precios para transmitir información y proporcionar incentivos para actuar según esa información sin también utilizar los precios para afectar, sino determinar completamente, la distribución de los ingresos. Si lo que una persona consigue no depende del precio de los servicios de sus recursos, ¿qué incentivo tendrá para buscar la información a partir de los precios o para actuar a partir de esa información? Si los ingresos de Red Adair fueran los mismos llevando a cabo la peligrosa tarea de construir un oleoducto o no llevándola a cabo, ¿por qué iba a emprender una tarea tan peligrosa? Podría hacerlo una vez por la emoción, pero ¿haría de ello su principal actividad? ¿Por qué deberías esforzarte en buscar al comprador que más valore lo que tienes que vender si, al hacerlo, no vas a obtener beneficio alguno? Si no hay ninguna recompensa por la acumulación de capital, ¿por qué debería alguien dejar para más tarde lo que podría disfrutar ahora? ¿Por qué ahorrar? ¿Cómo podría haberse acumulado alguna vez el capital físico existente por la imposición voluntaria de límites por los propios individuos? Si no existiera recompensa para la conservación del capital, ¿por qué no debería la gente dilapidar cualquier capital que hubieran acumulado o heredado? Si se impide que los precios afecten a la distribución de los ingresos, entonces tampoco podremos utilizarlos con otros propósitos. La única alternativa es la cadena de mando. Alguna autoridad tendría que decirnos quién debería producir, qué y cuánto. Alguna autoridad tendría que decidir quién barre las calles y quién dirige una fábrica, quién debería ser policía y quién debería ser físico.

La íntima conexión de las tres funciones del sistema de precios se ha manifestado de una forma distinta en los países comunistas. Toda su ideología se centra en la supuesta explotación del trabajador por el capital y la asociada superioridad de una sociedad basada en la máxima de Marx: “a cada uno según sus necesidades, de cada uno según su habilidad”. Sin embargo, la incapacidad para hacer funcionar una economía basada enteramente en la cadena de mando ha hecho imposible que puedan separar completamente los ingresos de los precios.

En lo que a los recursos físicos se refiere –la tierra, los edificios y similares– ellos han podido llegar hasta el final haciéndolos propiedad del gobierno. Sin embargo, incluso en este caso el efecto ha sido la falta de incentivos para mantener o mejorar el capital físico. Cuando todo el mundo posee algo, nadie lo posee, y nadie tiene un interés directo en mantener o mejorar su estado. Esto explica por qué los edificios en la Unión Soviética –como los albergues en los Estados Unidos– parecen ruinosos uno o dos años después de su construcción, por qué las máquinas de las fábricas gubernamentales se averían y necesitan reparaciones constantemente o por qué los ciudadanos deben recurrir al mercado negro para mantener el capital que tienen para su uso personal.

Las evidentes ineficiencias que se han derivado del sistema de la cadena de mando han llevado a que muchos planificadores de los países socialistas -Rusia, Checoslovaquia, Hungría, China– hablen de la posibilidad de hacer un mayor uso del mercado a la hora de organizar la producción. En una conferencia de economistas del Este y el Oeste, una vez escuchamos la voz de un brillante economista marxista húngaro. Había redescubierto para sí mismo la mano invisible de Adam Smith –un logro intelectual notable, aunque algo redundante. Sin embargo, trató de mejorarlo a fin de utilizar el sistema de precios para transmitir la información y organizar eficientemente la producción, pero no para distribuir los ingresos. No es necesario decir que fracasó en la teoría como los países comunistas han fracasado en la práctica.

La “mano invisible” de Adam Smith se relaciona generalmente con las compras o ventas de bienes y servicios a cambio de dinero. Sin embargo, la actividad económica no es, en modo alguno, el único área de la vida humana en la que surge una compleja y sofisticada estructura, como una consecuencia no pretendida por un gran número de individuos que cooperan mientras cada uno de ellos busca su propio interés.

Consideremos, por ejemplo, el idioma. Es una estructura compleja en continuo cambio y desarrollo. Tiene un orden bien definido, aunque ningún órgano central lo planifica. Nadie decide qué palabras deberían admitirse en un idioma, qué reglas gramaticales deben aplicarse, qué palabras son adjetivos y cuáles nombres. La Academia Francesa trata, desde luego, de controlar los cambios en el idioma francés, pero esta función se le atribuyó con mucha posterioridad a su creación. El francés ya era un idioma altamente estructurado y la Academia sirve para oficializar cambios sobre los que no tiene control. Ha habido órganos similares en otros idiomas.

¿Cómo se desarrolló el idioma? En gran medida de la misma forma en la que el orden económico se desarrolla a través del mercado –a partir de la interacción voluntaria de los individuos, en este caso, tratando de compartir ideas o información o chismorreos más que bienes y servicios, unos con otros. Un significado u otro fue atribuido a una palabra o se añadieron palabras a medida que ello fue necesario. Los usos gramaticales se desarrollaron y convertidos en reglas más tarde. Dado que un círculo de personas cada vez más amplio vieron las ventajas de comunicarse entre ellos, el uso común se extendió y se codificó en diccionarios. En ningún caso existe coerción, ningún planificador central tiene el poder para dirigir, aunque en los últimos años, el sistema escolar gubernamental ha jugado un papel muy importante en la estandarización de su uso.

Otro ejemplo es el conocimiento científico. La estructura de las disciplinas –física, química, meteorología, filosofía, humanidades, sociología, economía– no fue el producto de una decisión deliberada de nadie. Como Topsy, “simplemente creció” y así fue porque los investigadores lo consideraron conveniente. No es algo fijo, sino que cambia a medida que surgen nuevas necesidades.

En cualquier disciplina, el crecimiento del campo de su objeto es estrictamente paralelo al de la economía de mercado. Los investigadores cooperan unos con otros porque lo consideran mutuamente beneficioso. Aceptan el trabajo de otros porque lo encuentran útil. Intercambian sus descubrimientos -comunicándose verbalmente, haciendo circular papeles no publicados, publicando en periódicos y revistas y libros. La cooperación es mundial como también lo es en la economía de mercado. La estima o la aprobación de sus colegas investigadores cumple la misma función que la recompensa monetaria en el mercado económico. El deseo de ganarse la estima y de que su trabajo sea aceptado por sus compañeros, lleva a los investigadores a dirigir sus actividades en direcciones científicamente eficientes. El todo se hace más grande que la suma de sus partes en tanto que cada investigador construye el trabajo de otro. La física moderna es en gran medida el producto de un libre mercado de ideas como un moderno automóvil es el producto de libre mercado de bienes. Aquí de nuevo, el desarrollo se ha visto influenciado por la intervención del gobierno que ha afectado tanto a los recursos disponibles como a los tipos de conocimiento que se han demandado. No obstante, el gobierno ha jugado un papel secundario. Más aún, una de las ironías de la situación actual es que muchos investigadores que se han mostrado claramente a favor de la planificación gubernamental central de la actividad económica han reconocido abiertamente el peligro de que el progreso científico fuera impuesto por una planificación gubernamental central de la ciencia, el peligro de que las prioridades fueran impuestas desde arriba más que de la búsqueda a oscuras y las exploración de científicos individuales.

Como los valores de la sociedad, su cultura y las convenciones sociales –todos ellos se desarrollan de la misma manera, a través del intercambio voluntario, la cooperación espontánea, la evolución de una estructura compleja fruto del ensayo y el error, de la aceptación y el rechazo. Ningún monarca ha decretado nunca que el tipo de música con la que disfrutan los residentes de Calcuta, por ejemplo, deba ser radicalmente diferente de aquélla con la que disfrutan los residentes de Viena. Esta amplia variedad de culturas musicales diferentes se desarrolló sin que nadie lo planificara de esa manera, a través de un tipo de evolución social que ha corrido paralela a la evolución biológica –aunque, por supuesto, soberanos concretos o, incluso, gobiernos elegidos puedan haber influido en la dirección de la evolución social patrocinando a uno u otro músico o tipo de música, tal y como hacían individuos privados acaudalados.

Las estructuras producidas por el intercambio voluntario, ya se trate del idioma o de los descubrimientos científicos o de los estilos musicales o de los sistemas económicos, desarrollan su propia vida. Son capaces de adoptar muchas formas diferentes en distintas circunstancias. El intercambio voluntario puede producir la uniformidad en algunos aspectos combinada con la diversidad en otros. Es un proceso sutil cuyos principios generales de funcionamiento pueden ser razonable y rápidamente adquiridos, pero cuyas detalladas consecuencias pueden rara vez ser previstas.

Estos ejemplos pueden sugerir no sólo el amplio campo del intercambio voluntario, sino también el vasto significado que debe vincularse al concepto del "propio interés". La preocupación por la economía de mercado ha llevado a una estrecha interpretación del "propio interés" como "miope egoísmo", como una exclusiva preocupación por las inmediatas recompensas materiales. La economía ha sido condenada por esbozar supuestamente conclusiones de largo alcance a partir de una visión "completamente" irreal del "hombre económico", concebido, poco menos que, como una calculadora que responde únicamente a estímulos monetarios. Esto es un gran error. El propio interés no es egoísmo miope. Es cualquier cosa que interese a quienes participan, cualquier cosa que valoren, cualquier objetivo que persigan. Los científicos que buscan llevar más allá las fronteras de su disciplina, el misionero que busca convertir infieles a la fe verdadera, el filántropo que busca

llevar alivio a los necesitados –todos ellos persiguen sus intereses, tal y como ellos los ven, tal y como ellos los juzgan de acuerdo con sus propios valores.

EL PAPEL DEL GOBIERNO

¿Dónde colocamos al gobierno en la foto? En alguna medida, el gobierno es una forma de cooperación voluntaria, una forma en la que las personas escogen lograr algunos de sus objetivos a través de entidades gubernamentales porque creen que es el medio más eficiente de lograrlos.

El más claro ejemplo es el gobierno local en aquellas situaciones en las que las personas son libres de escoger dónde vivir. Puedes decidir vivir en una comunidad más que en otra a partir del tipo de servicios que su gobierno ofrece. Si el gobierno está comprometido en actividades a las que te opones o por las que no estás dispuesto a pagar y éstas superan a aquellas actividades que gozan de tu favor o por las que estarías dispuesto a pagar, puedes votar con tus pies y mudarte a cualquier otro sitio. Hay competencia limitada, pero real, siempre que existan alternativas disponibles.

Sin embargo, el gobierno es más que eso. Es también la agencia mayoritariamente considerada como poseedora del monopolio del uso legítimo de la fuerza o de la amenaza de la fuerza, como medio a través del cual algunos de nosotros podemos imponer por la fuerza restricciones sobre otros de nosotros. El papel del gobierno, en este sentido más básico, ha cambiado drásticamente con el paso del tiempo en la mayoría de las sociedades y difiere en todo momento de unas sociedades a otras. Gran parte del resto de este libro aborda el modo en que el papel del gobierno ha cambiado en los Estados Unidos en las últimas décadas y cuáles han sido los efectos de sus actividades.

En este esbozo inicial queremos considerar una cuestión muy diferente. En una sociedad cuyos integrantes desean alcanzar la mayor libertad posible para elegir como individuos, como familias, como miembros de grupos voluntarios, como ciudadanos de un gobierno organizado, ¿qué papel deberíamos asignar al gobierno?

No es fácil mejorar la respuesta que Adam Smith dio a esta pregunta hace 200 años:

> Eliminados completamente todos los sistemas bien de preferencia bien de limitación, el obvio y simple sistema de la libertad natural se establece por sí mismo por acuerdo. Cada hombre, siempre que no viole las leyes de la justicia, queda perfectamente libre para perseguir a su manera su propio interés, y para poner en competencia su trabajo y su capital con los de los otros hombres, u órdenes de hombres. Al soberano se le descarga completamente de un deber, el de intentar llevar a cabo lo que siempre le expondrá a innumerables desilusiones y para cuyo correcto desempeño ninguna sabiduría o conocimiento humano sería jamás suficiente; el deber de controlar el trabajo de las personas privadas y de dirigirlo al empleo más adecuado para los intereses de la sociedad. De acuerdo con el sistema de la libertad natural, el soberano sólo tiene tres deberes que atender; tres deberes de gran importancia, pero, por otra parte, simples e inteligibles para el entendimiento común: primero, el deber de proteger a la sociedad de la violencia y la invasión de otras sociedades independientes; segundo, el deber de proteger, en la medida en que sea posible, a cada miembro de la sociedad de la injusticia y la opresión por cualquier otro de sus miembros o el deber de establecer una exacta administración de justicia; tercero, el deber de erigir y mantener ciertas obras públicas e instituciones, que nunca podrán erigirse o mantenerse para favorecer a algunos individuos o grupos de individuos; porque el beneficio nunca podría compensar el gasto de algunos individuos o pequeño número de individuos, aunque pueda frecuentemente hacer mucho más que compensar a una gran sociedad”.

Las primeras dos funciones son claras y concisas: la protección de los individuos en la sociedad frente a la coerción ya venga del exterior o de sus conciudadanos. A menos que haya tal protección, no seremos realmente libres para elegir. El famoso “la bolsa o la vida” del atracador armados ofrece una elección, pero nadie lo describiría como una elección voluntaria y el consiguiente intercambio como un intercambio voluntario.

Por supuesto, como veremos repetidamente en este libro, una cosa es afirmar el propósito al que una institución, especialmente una institución gubernamental, “debería servir” y otra muy distinta es describir los propósitos a los que realmente sirve. Las intenciones de las personas responsables de instaurar la institución y la de aquellos otros que la hacen funcionar pueden, a menudo, diferir por completo. Igualmente importante, es que los resultados logrados también difieren, a menudo y en gran medida, de aquéllos que se pretendieron.

Las fuerzas militares y policiales se requieren para impedir la coacción desde fuera y desde dentro. No siempre tienen éxito y el poder que poseen es, en ocasiones, utilizado para fines distintos. Un grave problema a la hora de lograr y preservar una sociedad libre es, precisamente, cómo asegurar que los poderes coercitivos concedidos al gobierno a fin de preservar la libertad, se limitan al cumplimiento de su función y se impide que se conviertan en una amenaza a la libertad. Los fundadores de nuestro país se enfrentaron a este problema al redactar la Constitución. Nosotros hemos tendido a olvidarlo.

La segunda de las funciones de Adam Smith va más allá de la función policial de proteger a las personas frente a la coerción física; incluye una “exacta administración de justicia”. Ningún intercambio voluntario absolutamente complicado o que se extiende durante un considerable periodo de tiempo puede estar libre de la ambigüedad. No hay impresión lo suficientemente fina en el mundo para especificar, por anticipado, cualquier contingencia que pudiera surgir y describir precisamente las obligaciones de las distintas partes del intercambio en cada caso. Debe haber alguna forma de mediar en las disputas. Tal mediación puede ser voluntaria y no tiene por qué implicar al gobierno. En los Estados Unidos, actualmente la mayor parte de los desacuerdos surgidos en el ámbito de los contratos comerciales son resueltos por una red de árbitros privados elegidos por un procedimiento fijado de antemano. En respuesta a esta demanda, un amplio sistema judicial privado ha ido creciendo. Sin embargo, el tribunal de último recurso es proporcionado por el sistema judicial gubernamental.

Esta función del gobierno también incluye facilitar intercambios voluntarios adoptando reglas generales –las reglas del juego económico y social que juegan los ciudadanos de una sociedad libre. El ejemplo más evidente es el significado que se vincula a la propiedad privada. Poseo una casa. ¿Estás vulnerando mi propiedad privada si vuelas con tu avión privado a tres metros de mi tejado? ¿a 30 metros? ¿a 300 metros? ¿a 3000 metros? No hay nada “natural” respecto de dónde comienzan mis derechos de propiedad y donde comienzan los tuyos. La principal forma en la que sociedad ha llegado a un acuerdo sobre las reglas de la propiedad es a través del crecimiento del derecho común, aunque más recientemente la legislación ha jugado un papel creciente.

La tercera función de Adam Smith plantea las cuestiones más problemáticas. Él mismo ya lo consideraba de escasa aplicación. Ha sido desde entonces utilizado para justificar una gama de actividades extremadamente amplia del gobierno. Desde nuestro punto de vista describe una función válida de un gobierno dirigido a preservar y reforzar una sociedad libre, pero también puede ser interpretado para justificar la extensión sin límites del poder gubernamental.

El elemento válido surge por el coste de producir algunos bienes o servicios a través de intercambios estrictamente voluntarios. Veamos un ejemplo sugerido directamente por Smith al describir la tercera función: las calles de la ciudad y las autopistas de acceso general podrían ser proporcionadas por un intercambio privado voluntario y los costes de construcción podrían ser pagados con tasas de carga. Sin embargo, los costes de recaudar las tasas serían muy a menudo muy grandes comparados con los costes de construir y mantener las calles o autopistas. Este es un "trabajo público" que no podría "ser en interés de algún individuo…aunque podría merecer la pena "para una gran sociedad".

Un ejemplo más sutil comporta efectos para "terceras partes", personas que no son parte de un intercambio particular –el clásico caso del "humo molesto". Tu horno vierte fuera un humo tiznante que mancha el cuello de la camisa de un tercero. Involuntariamente has infligido un coste a una tercero que estará dispuesto a permitir que le manches el cuello de su camisa a cambio de un precio. Sin embargo, no es posible identificar a todas aquellas personas a las que afectará tu actividad o que ellas descubran quién ha manchado los cuellos de sus camisas y te exijan que les indemnices individualmente o alcances acuerdos individuales con ellos.

El efecto de tus acciones sobre terceros puede propiciarles beneficios más que imponerles costes. Construyes una casa con un bello jardín y todos los que pasan disfrutan con sus vistas. Estarían dispuestos a pagar algo por el privilegio, pero no es posible hacerles pagar por mirar tus maravillosas flores.

Por decirlo en jerga técnica, hay un fallo de mercado porque se han producidos efectos "externos" o de "vecindad" por los que no es posible compensar o hacer pagar a las personas afectadas; terceros han visto como involuntariamente se les han impuesto intercambios.

Casi todo lo que hacemos tiene efectos para un tercero al que afecta, ya sea en pequeña medida, ya sean lejanos. En consecuencia, a primera vista la tercera función de Adam Smith puede parecer justificar casi cualquier medida propuesta por el gobierno. Sin embargo, hay una falacia: las medidas gubernamentales también producen efectos en terceros. Los "fallos del gobierno", y no en menor medida que los "fallos del mercado" se derivan de los efectos "externos" o "de vecindad". Y si tales efectos son importantes para las transacciones del mercado, muy probablemente también lo serán en el caso de las medidas gubernamentales que buscan corregir los "fallos del mercado". La fuente primaria de efectos sobre terceros derivados de las acciones privadas es la dificultad de identificar los costes o beneficios externos. Cuando es fácil identificar quién resulta perjudicado y quién resulta beneficiado, y en qué medida, es razonable reemplazar el intercambio involuntario por el intercambio voluntario o, al menos, exigir una compensación individual. Si con tu coche golpeas el de otro por culpa de tu negligencia, pueden hacerte pagar los daños aunque el intercambio fuera involuntario. Si fuera fácil saber de quiénes son los cuellos de las camisas que iban a ensuciarse, sería posible que compensaras a las personas afectadas o, alternativamente, que ellos te pagaran para que vertieras menos humo.

Si es difícil que las partes privadas identifiquen quién impone beneficios o costes a quién, también es difícil que el gobierno pueda hacerlo. Consecuentemente, un gobierno que pretenda rectificar puede perfectamente acabar empeorando las cosas –imponiendo costes a terceros inocentes o concediendo beneficios a meros espectadores. Para financiar sus actividades, el gobierno debe recaudar impuestos que afectan a lo que hagan quienes los soportan –llevando a otro efecto sobre terceros. Además, cada incremento del poder del gobierno sea cual sea su fin, incrementa el peligro de que éste, en vez de servir a la gran

mayoría de los ciudadanos, se convierta en un medio por el que algunos de los ciudadanos se aprovechan del resto. Cada medida gubernamental lleva una chimenea en su espalda.

Los acuerdos voluntarios pueden provocar efectos a terceros en mucha mayor medida de lo que en un principio puede parecer. Tomemos un ejemplo trivial: las propinas en los restaurantes son una costumbre social que te lleva a asegurar un mejor servicio a gente que no conoces o puede que no conozcas alguna vez y, al mismo tiempo, asegurar un mejor servicio por las acciones de otro grupo de terceros anónimos. No obstante, los efectos que, desde luego, se producen sobre terceros son lo suficientemente importantes para justificar la acción del gobierno. La lección que debe extraerse de un uso desviado de la tercera función de Smith no es que toda intervención del gobierno nunca está justificada, sino que la carga de la prueba debería recaer sobre quien la propone. Deberíamos desarrollar la práctica del examen tanto de los costes como de los beneficios de toda intervención gubernamental propuesta y exigir un claro balance de los beneficios sobre los costes de su adopción. Esta forma de proceder se recomienda no sólo por la dificultad de valorar los costes ocultos de la intervención gubernamental, sino también por otra consideración: la actividad puede que no colme las expectativas, pero es probable que ello lleve a su expansión, a que se le asigne una mayor dotación presupuestaria, más que a su recorte o abolición.

Una cuarta función del gobierno que Adam Smith no mencionó explícitamente es la de proteger a los miembros de la comunidad que no pueden ser considerados como individuos “responsables”. Al igual que la tercera función de Adam Smith, ésta también es susceptible de un gran abuso que todavía no se ha evitado.

La libertad es un objetivo sostenible sólo por individuos responsables. No creemos en la libertad de los dementes o de los niños. Debemos de algún modo esbozar una línea que separa a los individuos responsables del resto, aunque al hacerlo introducimos una ambigüedad fundamental en el objetivo supremo de la libertad. No podemos rechazar categóricamente el paternalismo sobre aquéllos a los que consideramos no responsables.

En el caso de los niños, asignamos en primera instancia la responsabilidad a sus padres. La familia, más que el individuo, ha sido siempre, y todavía lo es, el bloque básico de nuestra sociedad, aunque esta visión se ha ido debilitando claramente –una de las más desafortunadas consecuencias del crecimiento del gobierno paternalista. Aunque la atribución de la responsabilidad de los niños a sus padres es más una cuestión de conveniencia que un principio. Creemos, con buen criterio, que los padres tienen un interés en sus hijos mayor que cualquier otro y en ellos puede recaer la responsabilidad de protegerles y de asegurase de que se conviertan en adultos responsables. Sin embargo, no creemos en el derecho de los padres a hacer cualquier cosa que quieran –pegarles, matarles o venderles como esclavos. Los niños son individuos responsables ya en la fase embrionaria: tienen derechos propios y no son el juguete de sus padres.

Las tres funciones de Adam Smith, o nuestras cuatro funciones gubernamentales, son de una “grandísima importancia”, pero son bastante menos “sencillas e inteligibles al común entendimiento” de lo que se suponía. Aunque no podemos decidir la conveniencia o inconveniencia de cualquier intervención gubernamental real o propuesta por una mecánica referencia a una o a otra función, éstas nos proporcionan un conjunto de principios que podemos utilizar a la hora de esbozar un balance de costes y gastos. Aun partiendo de una interpretación de los mismos lo más laxa posible, estos principios descartan muchas de las intervenciones del gobierno existentes –todos aquéllos “sistemas bien de preferencia o de limitación” contra los que Adam Smith luchó y que fueron consiguientemente destruidos, han vuelto a aparecer hoy día bajo la forma de aranceles, precios y salarios fijados por el

gobierno, restricciones en el acceso a distintos empleos y muchas otras desviaciones de su “sistema simple de la libertad natural” (hablaremos de muchas de ellas en capítulos posteriores).

EL GOBIERNO LIMITADO EN LA PRÁCTICA

En el mundo actual el gran gobierno parece abarcarlo todo. Bien podemos preguntarnos si existe un ejemplo de sociedad contemporánea que ante todo confían en el intercambio voluntario a través del mercado para organizar su actividad económica y en el que el gobierno queda limitado al cumplimiento de nuestras cuatro funciones.

Quizá el mejor ejemplo sea Hong-Kong –un pedazo de tierra cerca de la China continental de menos de 400 millas cuadradas y con una población de alrededor de 4.5 millones de personas. La densidad de población es casi increíble -14 veces mayor que la de Japón y 185 veces mayor que la de los Estados Unidos. A pesar de ello, Hong Kong disfruta de uno de los mayores niveles de toda Asia –sólo por detrás de Japón y, quizá, de Singapur.

Hong Kong no tiene aranceles u otras limitaciones al comercio internacional (excepto algunas restricciones “voluntarias” impuestas por los Estados Unidos y otros países importantes). No existe en Hong Kong una dirección gubernamental de la actividad económica, ni leyes que fijen los salarios mínimos o los precios. Los residentes son libres para comprar de quien ellos quieran, a vender a quien ellos quieran, a invertir como ellos quieran, a contratar a quien ellos quieran, a trabajar para quienes ellos quieran.

El gobierno juega un papel importante que, en primer lugar, se limita a nuestras cuatro funciones interpretadas más bien en sentido estricto: aprueba y pone en vigor leyes, garantiza el orden, proporciona los medios para formular las normas de comportamiento y resolver disputas, se ocupa del transporte y las comunicaciones y supervisa la emisión de su divisa. Hong Kong proporciona albergues públicos a los refugiados que llegan de China. Aunque el gasto del gobierno ha crecido a medida que la economía lo ha hecho, su porcentaje en relación con los ingresos de las personas todavía se mantiene como uno de los más bajos del mundo. En consecuencia, los bajos impuestos siguen siendo un incentivo. Los empresarios pueden cosechar los beneficios de su éxito, pero también deben soportar los costes de sus errores.

Resulta algo irónico que Hong Kong, colonia de la Corona Británica, resulte ser el ejemplo moderno del libre mercado y del gobierno limitado. Los funcionarios británicos que allí gobernaron permitieron que Hong Kong floreciera gracias a políticas radicalmente diferentes a las políticas del estado del bienestar adoptadas en su madre patria.

Aunque Hong Kong es un excelente ejemplo actual, no es, en modo alguno, el ejemplo más importante en la práctica de gobierno limitado y de sociedad de libre mercado. Para ello, debemos volver atrás en el tiempo, al siglo XIX. Un ejemplo, Japón en los 30 años inmediatamente posteriores a la Restauración Meiji de 1867 que dejaremos para el Capítulo 2.

Otros dos ejemplos son Gran Bretaña y los Estados Unidos. La Riqueza de las Naciones de Adam Smith fue una de las primeras explosiones en la batalla para acabar con las restricciones del gobierno en la industria y el comercio. La victoria final en esta batalla se produjo 70 años más tarde, en 1846, con la derogación de las denominadas “Corn Laws” –leyes que imponían aranceles y otras restricciones a la importación de trigo y de otros granos, a los que en su conjunto se referían como “cereales”. Ello llevó a tres cuartos de

siglo de completa libertad de comercio, libertad que duró hasta el estallido de la I Guerra Mundial, y completó la transición iniciada décadas atrás hacia un gobierno altamente limitado, un gobierno que permitiera a cada residente en Gran Bretaña, en palabras de Adam Smith, "ser perfectamente libre para perseguir su propio interés a su propia manera y poner tanto su trabajo como su capital en competencia con el de cualquier otro hombre u orden de hombres".

El crecimiento económico fue muy rápido. El nivel de vida del ciudadano medio mejoró drásticamente –haciendo aun más visible las áreas de pobreza y miseria subsistentes tan conmovedoramente descritas por Dickens y otros novelistas de la época. La población creció junto con su nivel de vida. Gran Bretaña creció en poder e influencia en el mundo. Y todo ello mientras el gobierno tan solo gastaba un pequeña fracción de los ingresos nacionales –de cerca del 25% a principios del siglo XIX a un 10% de los ingresos nacionales en el momento del Jubileo de la Reina Victoria en 1897, cuando Gran Bretaña estaba en el mayor apogeo de su gloria y poder.

Los Estados Unidos son otro ejemplo sorprendente. Había aranceles, justificados por Alexander Hamilton en su famoso "Report on Manufacturers" en el que intentaba –con una evidente falta de éxito– refutar los argumentos de Adam Smith a favor del libre comercio. Estos aranceles eran modestos, si los comparamos con los estándares modernos, y apenas existían otras restricciones que limitaran el libre comercio doméstico o con el extranjero. Hasta después de la I Guerra Mundial la inmigración era completamente libre (existían restricciones a la inmigración de Oriente). Como dice la inscripción de la Estatua de la Libertad:

> Dame tu hartazgo, tu pobreza.
> Tus masas confusas deseosas de respirar libres.
> El despreciable rechazo de tu fecunda costa.
> Envíame a mí a estos, a los sin-hogar, a los sacudidos por la tormenta.
> Sostengo mi lámpara junto a la puerta dorada.

Llegaron por millones y por millones fueron acogidos. Prosperaron porque se les dejó actuar según sus propios planes.

Ha surgido un mito relativo a los Estados Unidos que retrata el siglo XIX como la era del barón ladrón, de un duro e ilimitado individualismo. Los despiadados capitalistas monopolistas supuestamente explotaban a los pobres, animaban la inmigración y después despojaban despiadadamente a los inmigrantes. De Wall Street se decía que sangraba a tenaces granjeros del Medio Oeste, que sobrevivían a pesar de gran miseria y pobreza que sufrían.

La realidad era bien distinta. Los inmigrantes seguían llegando. Los primeros quizá fueran engañados, pero es inconcebible que siguieran llegando a los Estados Unidos millones para ser explotados una década tras otra. Llegaron porque las esperanzas de aquéllos que les precedieron se vieron cumplidas en gran medida. Las calles de Nueva York no estaban pavimentadas de oro, pero el trabajo duro, la frugalidad y la iniciativa trajeron una recompensa que era incluso inimaginable en el Viejo Mundo. Los recién llegados se expandieron del Este al Oeste. A medida que se expandían, también lo hacían las ciudades y más tierras se ponían en cultivo. El país se hizo más próspero y productivo y los inmigrantes recibieron su parte de la prosperidad.

Si los granjeros eran explotados, ¿por qué su número aumentaba? Los precios de los productos agrícolas y ganaderos desde luego bajaban, pero era un signo de éxito, no de fracaso, pues reflejaban el desarrollo de maquinaria, la puesta en cultivo de más tierra y las mejoras en las comunicaciones, todo lo cual llevó a un rápido crecimiento en el producto del campo. La prueba final es que el precio de la tierra cultivable aumentó constantemente - ¡todo un signo de que la agricultura y la ganadería eran una industria deprimida!

El cargo de inhumanidad, resumido en la respuesta que William H. Vanderbilt, un magnate del ferrocarril, se dice dio a un reportero, “la gente está condenada” se contradice con el florecimiento de la actividad benéfica en los Estados Unidos en el siglo XIX. Los colegios e institutos financiados privadamente se multiplicaron, la actividad de los misioneros en el extranjero explotó, hospitales, orfanatos y otras instituciones privadas sin ánimo de lucro se expandieron como la hiedra. Casi todas las instituciones benéficas u organizaciones de servicios públicos, desde la Sociedad para la Prevención de la Crueldad contra los Animales, la YMCA y la YWCA o la Asociación de los Derechos de los Indios hasta el Ejército de Salvación datan de esta época. La organización voluntaria no es menos efectiva al organizar una actividad benéfica que al organizar la producción con ánimo de lucro.

La actividad benéfica se combinó con la explosión de la actividad cultural –museos de arte, auditorios de ópera y orquestas, museos, bibliotecas se crearon en las grandes ciudades, así como en las ciudades fronterizas.

El tamaño del gasto del gobierno es la medida del papel del gobierno. Dejando a un lado las grandes guerras, el gasto del gobierno desde 1800 a 1929 no excedió del 12% de los ingresos nacionales. De ese porcentaje, dos tercios eran empleados por los gobiernos central y local en colegios y escuelas. A finales de 1928, el gasto del gobierno federal ascendía a alrededor del 3% de los ingresos nacionales.

El éxito de los Estados Unidos es a menudo atribuido a sus generosos recursos naturales y a sus amplios espacios abiertos. Ciertamente, éstos han jugado un papel importante –pero entonces, si fueran vitales, ¿qué explica el éxito en el siglo XIX de Gran Bretaña y Japón y en el siglo XX de Hong Kong?

A menudo se mantiene que mientras que una política gubernamental limitada era posible en la escasamente poblada América del siglo XIX, el gobierno debe desempeñar un papel mayor, incluso dominante, en la moderna sociedad urbana e industrial. Una hora en Hong Kong nos llevará a esa opinión.

Nuestra sociedad es lo que hacemos de ella. Podemos dar forma a nuestras instituciones. Las características físicas y humanas limitan las alternativas que están disponibles para nosotros, pero nada nos impide, si queremos, construir una sociedad que confíe, ante todo, en la cooperación voluntaria para organizar tanto la actividad económica como otras actividades, una sociedad que preserve y expanda la libertad humana, que mantenga al gobierno en su sitio, siendo nuestro siervo y no convirtiéndose en nuestro señor.

CAPÍTULO 2

LA TIRANÍA DE LOS CONTROLES

Al hablar sobre los aranceles y otras restricciones al comercio internacional en su obra “La Riqueza de las Naciones”, Adam Smith escribió:

> Lo que es prudencia en la dirección de cada familia privada, puede ser casi idiotez en la de un gran reino. Si un país extranjero puede suministrarnos una mercancía más barata de lo que nosotros podemos fabricarla, mejor comprársela a éste con parte de los productos de nuestra trabajo, empleado de una forma en la que podemos tener algunas ventajas… En todo país, siempre es y debe ser el interés del conjunto de la población, comprar cualquier cosa que quieran a aquéllos que la vendan más barata. La afirmación es tan evidente, que parece ridículo hacer un esfuerzo para demostrarla; nunca ha podido ser puesta en cuestión, jamás las interesadas argucias de los mercaderes y fabricantes han conseguido confundir el sentido común de la humanidad. A este respecto, el interés de éstos es directamente opuesto al del conjunto de la población.

Estas palabras son tan ciertas hoy día como lo fueron entonces. Tanto en el comercio interno, como en el comercio internacional, es de interés “para el conjunto de la población” comprar de la fuente más barata” y vender al que menos tiene. Aunque las “argucias interesadas” han llevado a una increíble proliferación de restricciones sobre lo que podemos comprar y a quién podemos contratar y a quién podemos vender y en qué condiciones, a quién podemos emplear y para quién podemos trabajar, dónde podemos vivir y qué podemos comer y beber.

Adam Smith señaló a “las argucias interesadas de los mercaderes y fabricantes”. Ellos pudieron haber sido los principales culpables de su tiempo. Hoy tienen mucha compañía. Ciertamente, casi ninguno de nosotros no está comprometido, de una forma u otra, en una “argucia interesada” En palabras del inmortal Pogo, “tenemos que conocer al enemigo y ellos son nosotros”. Luchamos contra los “intereses especiales” salvo cuando esos intereses especiales son los nuestros. Cada uno de nosotros sabe que lo que es bueno para él es bueno para el país –de modo que nuestro “especial interés” es diferente. El resultado final son un montón de limitaciones y restricciones que casi sería mejor para nosotros que fueran eliminadas. Perdemos bastante más por medidas que sirven a los “intereses especiales” del resto que lo que ganamos con las medidas que sirven a nuestros “intereses especiales”.

El ejemplo más claro es el comercio internacional. Las ganancias obtenidas por ciertos productores gracias a los aranceles y otras restricciones son más que compensadas por las pérdidas sufridas por otros productores y, especialmente, por los consumidores en general. El libre comercio no sólo promovería nuestro bienestar material, sino que también preservaría la paz y la armonía entre las naciones y espolearía la competencia doméstica.

Los controles sobre el comercio exterior se extienden al comercio interior. Ambos se entretejen y penetran todos los aspectos de la actividad económica. Tales controles han sido defendidos, a menudo y especialmente, por los países subdesarrollados, como esenciales para alcanzar el desarrollo y el progreso. Una comparación de la experiencia japonesa tras la Restauración Meiji en 1867 y de la experiencia india tras su independencia en 1947 pone a prueba esta visión. Sugiere, tal y como hacen otros ejemplos, que el libre comercio interior y exterior es la mejor forma para que un país pobre pueda promover el bienestar de sus ciudadanos.

Los controles económicos que han proliferado en los Estados Unidos en las últimas décadas no sólo han restringido nuestra libertad para utilizar los recursos naturales, sino que también han afectado a nuestra libertad de expresión, de prensa y de religión.

EL COMERCIO INTERNACIONAL

A menudo se dice que una mala política económica refleja los desacuerdos entre los expertos; si todos los economistas dieran los mismos consejos, la política económica sería buena. Los economistas a menudo discrepamos, desde luego, pero eso no es cierto respecto al comercio internacional. Ya desde Adam Smith existe una virtual unanimidad entre los economistas, cualquiera que sea su posición ideológica en otras cuestiones, de que el libre comercio internacional es la mejor forma de servir a los intereses de los países que comercian y del mundo. No obstante, los aranceles han sido la regla general. Las únicas excepciones importantes se dieron durante casi un siglo de libre comercio en Gran Bretaña tras la derogación de las “Corn Laws” en 1846, durante 30 años de libre comercio en Japón tras la Restauración Meiji y el actual libre comercio en Hong Kong. Los Estados Unidos tuvieron aranceles a lo largo del siglo XIX y todavía son más altos en el siglo XX, especialmente con el Decreto de Aranceles Smoot-Hawley, al que algunos investigadores consideran como parcialmente responsable de la severidad de la depresión. Los aranceles han sido reducidos desde entonces por sucesivos acuerdos internacionales, pero siguen siendo altos, probablemente más altos que en el siglo XIX, si bien el grandísimo cambio en los tipos de mercaderías objeto del comercio internacional hacen imposible una comparación precisa.

Hoy, como siempre, existe un gran apoyo a los aranceles –eufemísticamente etiquetados como “protección”, una buena etiqueta para una mala causa. Los productores de acero y los sindicatos de los trabajadores del metal presionan para que se impongan restricciones a las importaciones de acero de Japón. El lobby de los fabricantes de televisores y sus trabajadores buscan “acuerdos voluntarios” para limitar la importación de televisores o de sus componentes de Japón, Taiwán o Hong Kong. Los fabricantes de productos textiles y calzado, los ganaderos, los productores de azúcar y diez mil más se quejan de la “injusta” competencia del extranjero y exigen que el gobierno haga algo para “protegerles”. Por supuesto que ningún grupo formula sus demandas basándose en su desnudo “propio interés”. Todos los grupos hablan del “interés general”, de la necesidad de mantener puestos de trabajo o de promover la seguridad nacional. La necesidad de reforzar al dólar frente al marco o el yen se ha unido recientemente a la tradicional racionalización de las restricciones a las importaciones.

La Razón Económica para el Libre Comercio

Una voz que apenas se ha alzado es la de los consumidores. Grupos considerados de defensa de los intereses de los consumidores han proliferado en los últimos años. Sin embargo, podrás buscar en vano en las noticias de los medios, en grabaciones de conferencias congresuales, para encontrar una mención de sus ataques a los aranceles u otras restricciones a las importaciones. Los autoproclamados abogados de los consumidores tienen otras preocupaciones –como veremos en el Capítulo 7.

La voz del consumidor individual se ahoga en la cacofonía de “las interesadas argucias de comerciantes y fabricantes” y sus empleados. La consecuencia es una grave distorsión de la cuestión. Por ejemplo, quienes apoyan los aranceles consideran evidente que la creación de trabajos es un fin deseable, en sí y por sí mismo, independientemente de lo que hagan las personas empleadas. Esto es claramente un error. Si todo lo que queremos son trabajos,

podemos crear un gran número –por ejemplo, teniendo a gente cavando agujeros para volver a llenarlos de nuevo o desempeñando otras tareas inútiles. A veces el trabajo es la única recompensa. Sin embargo, en la mayor parte de las veces, el trabajo es el precio que pagamos por conseguir las cosas que queremos. Nuestro verdadero objetivo no son sólo trabajos, sino trabajos productivos –trabajos que proporcionarán más bienes y servicios que consumir.

Otra falacia, rara vez contradicha, es que las exportaciones son buenas y las importaciones son malas. La verdad es muy diferente. No podemos comer, vestir o disfrutar de los bienes que mandamos al extranjero. Comemos bananas de Centroamérica, vestimos zapatos italianos, conducimos coches alemanes y disfrutamos de los programas que vemos en nuestros televisores japoneses. Nuestra ganancia del comercio exterior es lo que importamos. Como Adam Smith vio claramente, los ciudadanos de una nación se benefician obteniendo un volumen de importaciones tan grande como sea posible en pago de sus exportaciones, o de una forma equivalente, de exportar lo mínimo imprescindible para pagar sus importaciones.

La engañosa terminología que utilizamos refleja estas equivocadas ideas. “Protección” quiere decir realmente explotación del consumidor. Una “favorable balanza comercial” indica realmente exportar más de lo que importamos, enviando al extranjero bienes por un valor total mayor que el de los bienes que traemos del extranjero. En tu casa, seguramente preferirás pagar menos por más, en vez de al revés, aun cuando eso pudiera calificarse de “balanza de pagos desfavorable” en el comercio exterior.

El argumento a favor de los aranceles que tiene el mayor atractivo para el público es el de la supuesta necesidad de proteger el alto nivel de vida de los trabajadores americanos frente a la “injusta” competencia de los trabajadores de Japón, Corea o Hong Kong que están dispuestos a trabajar por un salario mucho más bajo.¿Qué hay de malo en este argumento? ¿No queremos proteger el alto nivel de vida de nuestra gente?

La falacia en este argumento es el laxo uso de los términos “alto salario” y “bajo salario”. ¿Qué significa salario “alto” y “bajo”? A los trabajadores americanos se les paga en dólares; a los trabajadores japoneses se les paga en yenes. ¿Cómo comparamos salarios en dólares con salarios en yenes? ¿Qué determina el tipo de cambio?

Consideremos un caso extremo. Supongamos que 360 yenes equivalen a un dólar. A este tipo de cambio, el tipo de cambio real durante muchos años, se supone que el japonés puede producir y vender cualquier cosa por menos dólares de lo que nosotros podríamos hacerlo en los Estados Unidos –televisores, automóviles, acero e, incluso, semillas de soja, trigo, leche y helados. De haber libertad de comercio internacional, trataríamos de comprar toda nuestra mercancía en Japón. Esta parecería ser una historia de terror extremo del tipo de las descritas por los defensores de los aranceles –acabaríamos siendo inundados por bienes japoneses y no podríamos venderles nada.

Antes de levantar las manos presos del pánico, llevemos el análisis un paso más allá. ¿Cómo pagaríamos a los japoneses? Les ofreceríamos billetes de dólar. ¿Qué harían ellos con los dólares? Hemos asumido que a 360 yenes por dólar todo es más barato en Japón, de modo que no hay nada en el mercado norteamericano que los japoneses querrían comprar. Si los exportadores japoneses estuvieran dispuestos a quemar o enterrar los billetes de dólar, sería maravilloso para nosotros. Podríamos conseguir todo tipo de bienes por papeles verdes que podemos producir en una cantidad abundante y de una forma muy barata. Tendríamos la más maravillosa industria exportadora concebible.

Por supuesto, de hecho, los japoneses no nos venderían esos bienes útiles para ganar papeles inútiles que quemar o enterrar. Como nosotros, ellos también quieren obtener algo real a cambio de su trabajo. Si todos los bienes fueran más baratos en Japón que en los Estados Unidos a 360 yenes por dólar, los exportadores tratarían de deshacerse de sus dólares, tratarían de venderlos por 360 yenes por dólar para comprar bienes japoneses más baratos, pero, ¿quién estaría dispuesto a comprar los dólares? Lo que es cierto para el exportador japonés es cierto para todo el mundo en Japón. Nadie estará dispuesto a pagar 360 yenes a cambio de un dólar si 360 yenes pueden comprar más de todo en Japón que un dólar comprará en los Estados Unidos. El precio del dólar respecto del yen caerá –a 300 yenes por dólar, o a 250 o a 200 yenes. Ahora se le da la vuelta a la situación, cada vez serán necesarios más y más dólares para comprar una cantidad determinada de yenes. Los bienes japoneses están cotizados en yenes, de modo que su precio en dólares aumentará. Por contra, los bienes norteamericanos están cotizados en dólares, de modo que cuantos más dólares recibe un japonés por un número determinado de yenes, más baratos son los bienes para los japoneses en términos del yen.

La cotización del dólar respecto del yen caerá, por término medio, hasta que el valor de los bienes en dólares que los japoneses compren en los Estados Unidos equivalgan al valor de los bienes que los Estados Unidos compren en Japón. A ese precio, todo el mundo que quiera comprar yenes con dólares encontrará a alguien que esté dispuesto a venderle yenes por dólares.

La situación real es, por supuesto, más compleja que este hipotético ejemplo. Muchas naciones, y no sólo los Estados Unidos y Japón, están implicados en el comercio y el comercio a menudo toma direcciones circulares. Los japoneses gastan algunos de los dólares que ganan en Brasil, los brasileños, a su vez, pueden gastar esos dólares en Alemania y los alemanes hacen lo propio en los Estados Unidos y así indefinidamente en un círculo de una complejidad interminable. Sin embargo, el principio es el mismo. En cualquier país la gente quiere dólares básicamente para comprar bienes, no para amontonarlos.

Otra complicación es que los dólares y los yenes son utilizados no sólo para comprar bienes y servicios de otros países, sino para invertir y hacer donaciones. A lo largo del siglo XIX, la balanza de pagos norteamericana ha sido deficitaria casi todos los años –un balance comercial “desfavorable” que ha sido bueno para todo el mundo. Los extranjeros querían invertir en los Estados Unidos. Los británicos, por ejemplo, producían y nos enviaban bienes a cambio de papeles –no billetes de dólar, sino bonos que prometían devolverles más tarde una cantidad de dinero más los intereses. Los británicos estaban dispuestos a enviarnos esos bienes porque consideraban que esos bonos eran una buena inversión. Por regla general, estaban en lo cierto. Recibieron un mayor retorno por sus ahorros de lo que habría sido posible de otra manera. A cambio, nosotros nos beneficiamos de la inversión extranjera que nos permitió desarrollarnos más rápidamente de cómo lo habríamos hecho si nos hubiéramos visto obligados a hacerlo a partir únicamente de nuestros ahorros.

En el siglo XX la situación es la inversa. Los ciudadanos de los Estados Unidos descubrieron que podrían conseguir un mayor retorno de su capital invirtiendo en el extranjero que haciéndolo en casa. Como consecuencia de ello, los Estados Unidos enviaron bienes al extranjero a cambio de reconocimientos de deuda –bonos y otros similares. Tras la II Guerra Mundial, el gobierno de los Estados Unidos hizo donaciones en el extranjero, donaciones que adoptaron la forma del Plan Marshall y otros programas de ayudas en el extranjero. Enviamos bienes y servicios al extranjero como expresión de nuestra creencia de que de este modo íbamos a contribuir a un mundo más pacífico. Estas donaciones gubernamentales complementaron las donaciones privadas –desde grupos de caridad,

iglesias que apoyaban a misioneros, particulares que apoyaban a sus parientes en el extranjero…

Ninguna de estas complicaciones altera la conclusión sugerida por el hipotético caso extremo. En el mundo real, al igual que en el mundo hipotético, no puede haber un problema de balanza de pagos siempre que el precio del dólar respecto del yen, el marco o el franco se determine en un libre mercado y por transacciones voluntarias. Simplemente no es cierto que el alto salario de los trabajadores americanos, como grupo, esté amenazado por la injusta competencia del bajo salario de los trabajadores extranjeros. Por supuesto que ciertos trabajadores pueden verse afectados si un nuevo producto o un producto mejorado se desarrolla en el extranjero, o si un productor extranjero es capaz de producir los mismos productos de una forma más barata. Pero eso no es en absoluto diferente de los efectos sobre ciertos trabajadores de otras empresas americanas que desarrollan nuevos productos o productos mejorados o descubren la forma de producir a costes menores. Esto es simplemente la competencia del mercado puesta en práctica, la mayor fuente del alto nivel de vida del trabajador norteamericano. Si queremos beneficiarnos de un sistema económico vital, dinámico e innovador, debemos aceptar la necesidad de la movilidad y el ajuste. Puede ser deseable hacer menos dolorosos estos ajustes y hemos llegado a muchos acuerdos, tales como el seguro de desempleo, pero deberíamos tratar de conseguir nuestros objetivos sin destruir la flexibilidad de nuestro sistema –eso sería matar a la gallina de los huevos de oro. En cualquier caso, cualquier cosa que hagamos debería ser imparcial con respecto al comercio exterior e interior.

¿Qué determina cuáles son los bienes que compensa importar y exportar? Un trabajador americano es actualmente más productivo que un trabajador japonés. Es difícil determinar cuánto más productivo –las estimaciones difieren. No obstante, supongamos que el trabajador americano es una vez y media más productivo que el japonés. Entonces, por término medio, el salario de los trabajadores americano debería poder comprar aproximadamente una vez y media más que el salario del trabajador japonés. Es una pérdida de tiempo utilizar a trabajadores americanos para hacer cualquier cosa en la que ellos sean menos de una vez y media más eficientes que sus homólogos japoneses. En la terminología económica y desde hace 150 años, es el principio de la ventaja comparativa. Incluso aunque seamos más eficientes que los japoneses produciendo cualquier cosa, no nos compensará producirlo todo. Deberíamos concentrarnos en hacer aquéllas cosas que hacemos mejor, aquéllas cosas en las que nuestra superioridad es mayor.

Una ilustración de andar por casa, ¿debería un abogado que escribe a máquina el doble de rápido que su secretaria despedir a ésta y hacerlo él mismo? Si el abogado es dos veces mejor escribiendo a máquina, pero cinco veces mejor como abogado que su secretaria, más les valdría a ambos que el ejerza la abogacía y ella escriba las cartas a máquina.

Se dice que otra fuente de “competencia injusta” son los subsidios que los gobiernos extranjeros pagan a los productores para permitirles vender en los Estados Unidos por debajo del coste. Supongamos que algunos gobiernos extranjeros ofrecen tales subsidios, y no hay duda de que así es. ¿A quién perjudica y a quién beneficia? Para pagar esos subsidios, el gobierno extranjero tiene que hacer tributar a sus ciudadanos que son quienes pagan los subsidios. Los consumidores norteamericanos se benefician porque consiguen televisores, automóviles o cualquier otro bien de los sectores subsidiados más baratos. ¿Deberíamos quejarnos de un programa de ayuda extranjera inversa como éste? ¿Es noble que los Estados Unidos donaran bienes y servicios a otros países bajo la forma del Plan Marshall y, posteriormente, otras posteriores ayudas al extranjero, y es innoble que países extranjeros nos hagan donaciones bajo la forma indirecta de bienes y servicios que nos son

vendidos por debajo del precio de coste? Los ciudadanos de los gobiernos extranjeros bien podrían quejarse porque deben sufrir una disminución de su calidad de vida para beneficiar a los ciudadanos norteamericanos y a algunos de sus conciudadanos que poseen o trabajan en las industrias subsidiadas. Sin duda, si tales subsidios se introducen repentina o erráticamente, éstos afectarán negativamente a los propietarios y trabajadores norteamericanos que producen los mismos productos. Sin embargo, ése es uno de los riesgos ordinarios de hacer negocios. La libre empresa es un sistema de beneficios y pérdidas. Como ya hemos apuntado, todas las medidas para atenuar los cambios deberían ser aplicadas de una forma imparcial respecto del comercio interior y exterior.

En todo caso, las distorsiones son probablemente temporales. Supongamos que, por cualquier razón, Japón decide subsidiar muy fuertemente el acero. Si no se imponen aranceles o cuotas adicionales, las importaciones de acero a los Estados Unidos aumentarán drásticamente. Eso llevaría a una caída del precio del acero en los Estados Unidos y a que los productores norteamericanos redujeran su producción, provocando desempleo en la industria del acero. Por otro lado, los productos fabricados con acero podrían ser comprados a un precio más barato. Los compradores de tales productos tendrán un dinero extra para gastarlo en otras cosas. La demanda de otros productos se incrementaría, de la misma manera que lo haría el empleo en la industria de tales productos. Por supuesto, llevará tiempo absorber a los trabajadores del acero desempleados. Sin embargo, para compensar ese efecto, los trabajadores de otras industrias que estaban en paro encontrarán los empleos disponibles. Basta con que no se produzca una pérdida neta de empleo y habrá una nueva ganancia de la producción porque los trabajadores que ya no son necesarios en la producción de acero estarían disponibles para producir cualquier otra cosa.

La misma falacia de mirar sólo uno de los dos lados de la cuestión se da cuando los aranceles se impulsan a fin de incrementar el empleo. Si los aranceles se imponen en, digamos, los textiles, eso incrementará la producción y el empleo en la industrial textil doméstica. Sin embargo, los productores extranjeros que ya no pueden vender sus telas en los Estados Unidos ganarán menos dólares. Tendrán menos que gastar en los Estados Unidos. Las exportaciones disminuirán para compensar las menores importaciones y el empleo aumentará en la industria textil, pero bajará en las industrias exportadoras. Y la transmisión del empleo a usos menos productivos reducirá la producción total.

El argumento de la seguridad nacional, según el cual, una próspera industria del acero, por ejemplo, es necesaria para la defensa, no está más justificado. La defensa nacional necesita tan sólo una pequeña fracción de la producción total de acero producido en los Estados Unidos y es del todo inconcebible que el completo libre comercio destruyera toda la industria del acero norteamericana. Las ventajas de cerrarse a las fuentes de suministro y al mercado garantizarían una industria del acero doméstica relativamente grande. No obstante, la necesidad de enfrentarse a la competencia extranjera más que protegerse tras barreras gubernamentales, bien podría hacer surgir una industrial del acero más fuerte y eficiente de la que tenemos actualmente.

Supongamos que sucediera lo más improbable, que se demostrara que es más barato comprar todo nuestro acero en el extranjero. Hay formas alternativas de garantizar la seguridad nacional. Podríamos almacenar acero. Es fácil, dado que el acero ocupa relativamente poco espacio y no es perecedero. Podríamos mantener algunas plantas de acero a mínimo rendimiento, de la misma forma que hacemos con los barcos, para que entren en producción en caso de necesidad. No hay duda de que todavía existen otras alternativas. Antes de que una compañía de acero decida construir una nueva planta,

investiga distintas alternativas para hacerlo a fin de elegir la más eficiente y económica. Pese a todas sus peticiones de subsidios basándose en la seguridad nacional, la industria del acero jamás ha presentado una estimación de costes de otras formas alternativas de proporcionar la seguridad nacional. Hasta que lo hagan, podemos estar seguros de que el argumento de la seguridad nacional es la racionalización de los intereses propios de esta industria y no una razón válida para los subsidios.

No hay duda de que los ejecutivos y los sindicatos de la industria del acero son sinceros cuando aducen el argumento de la seguridad nacional. La sinceridad es una virtud muy sobrevalorada. Somos capaces de convencernos a nosotros mismos de que lo que es bueno para nosotros es bueno para el país. No deberíamos quejarnos de los productores que plantean tales argumentos, sino de nosotros mismos por permitir que nos convenzan.

¿Qué hay del argumento de que debemos defender al dólar y de que debemos evitar que su valor se hunda respecto de otras divisas –como el yen, el marco alemán o el franco suizo? Este es un problema completamente artificial. Si los tipos de cambio se determinan en un mercado libre, éstos se fijarán en la medida en que así lo determine el mercado. El precio resultante del dólar respecto del yen puede caer temporalmente por debajo del nivel que se justifica por el coste en dólares y yenes de los bienes americanos y japoneses respectivamente. Si es así, ello incentivará a las personas que reconocen ese problema para que compren dólares y los mantengan por un tiempo a fin de obtener beneficios cuando el precio suba. La disminución de los precios en yenes de las exportaciones americanas a Japón, estimulará las exportaciones americanas; el incremento de los precios en dólares de los productos japoneses, desalentará las importaciones de Japón. Estos acontecimientos incrementarán la demanda de dólares y corregirán el bajo precio inicial. El precio del dólar, si se determina libremente, cumple la misma función que el resto de precios. Transmite información y proporciona un incentivo para actuar a partir de ella porque afecta a los ingresos que reciben los participantes en el mercado.

¿Por qué todo ese furor por la "debilidad" del dólar? ¿Por qué las repetidas crisis de los tipos de cambio? La razón es que los tipos de cambio no se han fijado en un mercado libre. Los bancos centrales gubernamentales han intervenido a gran escala a fin de influir en el precio de sus monedas. En el proceso han perdido inmensas cantidades del dinero de sus ciudadanos (en el caso de los Estados Unidos cerca de 2.000 millones de dólares entre 1973 y principios de 1979). Y lo que es aún más importante, han impedido que ese importante conjunto de precios cumpla correctamente su función. No han sido capaces de impedir que la acción de las fuerzas económicas subyacentes hayan producido sus efectos en los tipos de cambio, pero lo han sido para mantener artificialmente esos tipos durante importantes períodos de tiempo. Pequeñas distorsiones se han ido acumulando en otras mayores y, finalmente, se ha producido una importante crisis en los mercados de divisas.

¿Por qué los gobiernos han intervenido en el mercado de divisas? Porque el tipo de cambio muestra las políticas internas. El dólar americano se ha debilitado comparado con el yen japonés, el marco alemán y el franco suizo, básicamente, porque la inflación ha sido mucho más alta en los Estados Unidos que en el resto de países. La inflación significa que con el dólar se podía comprar cada vez menos cosas en el mercado doméstico. ¿Debería sorprendernos que también pudieran también comprarse menos cosas en el extranjero? ¿O qué los japoneses o los alemanes o los suizos no estuvieran dispuestos a pagar tantas unidades de su divisa por un dólar? Sin embargo, los gobiernos, como todos nosotros, va mucho más allá a la hora de ocultar o compensar las indeseables consecuencias de sus propias políticas. Un gobierno que genera inflación se siente tentado a manipular el tipo de

cambio. Cuando eso falla, culpa a la inflación interna del declive del tipo de cambio en vez de reconocer que la causa y el efecto funcionan de otra manera.

De toda la voluminosa literatura de los últimos siglos sobre el libre comercio y el proteccionismo, sólo tres argumentos se han avanzado a favor de los aranceles que, en principio, pudieran tener alguna validez.

El primer el argumento de la seguridad nacional ya mencionado. Aunque ese argumento es muy a menudo una racionalización de aranceles especiales, más que una válida razón que justifique todos ellos, no puede negarse que pudieran, en ocasiones, justificar el mantenimiento de ciertas instalaciones productivas que, de otro modo, no serían sostenibles. Para profundizar en esta afirmación y establecer un caso específico en el que el arancel o cualquier otra restricción comercial se justifica a fin de promover la seguridad nacional, sería necesario comparar los costes de lograr el específico objetivo de la seguridad de distintas formas y establecer, al menos prima facie, casos en los que el arancel sería la forma menos costosa. Tales comparaciones de costes rara vez se han llevado a cabo.

El segundo es el argumento de la “industria naciente” avanzado, por ejemplo, por Alexander Hamilton en su “Report on Manufacturers”. Hay, se dice, una industria potencial que, una vez establecida y apoyada durante su fase crítica, podría competir en igualdad de condiciones en el mercado mundial. Un arancel temporal se justificaría a fin de proteger esta industria durante su infancia, permitiéndole madurar cuando pueda mantenerse en pie. Incluso si la industria pudiera competir con éxito una vez se ha establecido, eso no justificaría un arancel inicial. Subsidiar la industrial inicialmente –que es lo que harán los consumidores al pagar el arancel– sólo les merecerá a éstos la pena si posteriormente recuperan de alguna manera el subsidio, bien a través de precios posteriores más bajos que los del mercado mundial, bien a través de otras ventajas que les pudiera proporcionar el tener este tipo de industria. No obstante, en ese caso ¿es necesario el subsidio? ¿No es cierto que todos aquéllos que entran en una nueva industria aceptan sufrir las pérdidas iniciales ante la expectativa de ser capaces de recuperarlas posteriormente? Después de todo, la mayor parte de las empresas sufren pérdidas en los primeros años mientras se están estableciendo. Así ocurre cuando se entra en una nueva industria o en una ya existente. Quizá pueda haber alguna razón especial por la que los que participan inicialmente en una industria no puedan recuperar sus pérdidas iniciales aunque, a largo plazo, a la comunidad le merezca la pena hacer la inversión inicial.

El argumento de la “industria naciente” es una cortina de humo. Los denominados infantes nunca crecen. Una vez impuestos, los aranceles son rara vez eliminados. Más aún, el argumento apenas ha sido utilizado en nombre de verdaderos niños no-nacidos que podrían nacer y sobrevivir si se les diera una protección temporal. No tienen portavoces. Se utiliza únicamente para justificar aranceles que favorecen a niños bien talluditos que pueden recurrir a la presión política.

El tercer argumento en favor de los aranceles que no puede omitirse es el de “beggar-thy-neighbor”. Un país que es un importante productor de un producto o que puede unirse a un pequeño número de otros productores que, conjuntamente, controlan la mayor parte de la producción, puede aprovecharse de su posición monopolística incrementando el precio del producto (el cártel de la OPEP es el ejemplo actual más evidente). En vez de incrementar el precio directamente, el país puede hacerlo indirectamente imponiendo un impuesto a la exportación del producto –un arancel a la exportación. El beneficio para sí mismo es inferior que el coste para el resto, pero desde un punto de vista nacional se genera una ganancia. De igual modo, un país que es el principal comprador de un producto –en jerga económica

tiene un poder monopsónico– puede beneficiarse forzando un acuerdo con los vendedores e imponiendo a éstos un bajo precio injustificado. Una forma de hacerlo es imponiendo un arancel a la importación del producto. El retorno neto para el vendedor es el precio menos el arancel, lo que equivaldría a comprar a un precio más bajo. En efecto, el arancel es pagado por los extranjeros En la práctica esta visión nacionalista provocará muy probablemente las represalias de otros países. Además, al igual que en el caso de la "industria naciente", las presiones políticas tienden a crear estructuras arancelarias que, de hecho, no se aprovechan de posiciones monopolísticas o monopsónicas.

Un cuarto argumento, también esbozado por Alexander Hamilton y que se continúa repitiendo actualmente hasta la saciedad, es que el libre comercio estaría bien si todos los países lo practicaran, pero en la medida en que no es así, los Estados Unidos no pueden permitírselo. Este argumento carece de toda validez, tanto en la teoría como en la práctica. Otros países han impuesto restricciones al comercio internacional que nos perjudican, pero también les perjudican a ellos mismos. Al margen de los tres casos que acabamos de considerar, si, en respuesta imponemos más restricciones, lo único que hacemos es incrementar el daño que sufrimos y también infligirles un daño a ellos. ¡La competencia en lo que a masoquismo y sadismo se refiere apenas debe considerarse en el caso de una política económica internacional sensible! Lejos de conducir a una reducción de las restricciones por otros países, este tipo de acción de represalia lleva simplemente a más restricciones.

Somos una gran nación, el líder del mundo libre. Nos convendrá pedir a Hong Kong y Taiwán que imponga cuotas a las exportaciones textiles para "proteger" nuestra industria textil con cargo al consumidor norteamericano y de los trabajadores chinos de Hong Kong y Taiwán. Hablamos pomposamente de las virtudes del libre comercio, mientras que utilizamos nuestro poder político y económico para inducir a Japón a restringir sus exportaciones de acero y de televisores. Deberíamos ir unilateralmente al libre comercio, no instantáneamente, sino en un período de, digamos, cinco años, a un ritmo previamente anunciado.

Pocas medidas de las que podríamos emprender harían más para promover la causa de la libertad tanto en el interior como en el extranjero que la completa libertad de comercio. Hacemos concesiones a gobiernos extranjeros en nombre de la ayuda económica –y, por consiguiente, promovemos el socialismo– al mismo tiempo, que imponemos restricciones a los productos –y por consiguiente, impedimos la libre empresa– en vez de sostener una posición coherente y basada en los principios. No podemos obligarte a ser libre, pero podemos ofrecerte plena colaboración en absoluta igualdad de condiciones. Nuestro mercado está abierto para ti sin aranceles ni restricciones de otro tipo. Vende aquí lo que puedas y desees vender. Compra lo que puedas y desees comprar. De este modo, la cooperación entre los individuos puede ser mundial y libre.

La Razón Política para el Libre Comercio

La interdependencia es una característica del mundo moderno que todo lo invade: en la misma esfera económica, entre un conjunto de precios y otro, entre una industria y otra, entre un país y otro; en las sociedades más abiertas, entre la actividad económica y las actividades culturales, sociales y benéficas; en la organización de la sociedad, entre los acuerdos económicos y los acuerdos políticos, entre la libertad económica y la libertad política.

En la esfera internacional, igualmente, los acuerdos económicos se entretejen con acuerdos políticos. El libre comercio internacional protege las armónicas relaciones entre naciones que son diferentes en sus culturas e instituciones de la misma manera que el libre comercio interior protege las relaciones armónicas entre individuos que tienen creencias, actitudes e intereses diferentes.

En un mundo de libre comercio, como en la libre economía de una nación, las transacciones se producen entre entidades privadas –individuos, empresas y organizaciones benéficas. Las condiciones en las que cada transacción tiene lugar se acuerdan por todas las partes de la misma. La transacción no se producirá a menos que todas partes crean que de ella obtendrán un beneficio. Como consecuencia de ello, los intereses de las distintas partes deben armonizarse. La cooperación, y no el conflicto, es la regla general.

Cuando los gobiernos intervienen, la situación cambia radicalmente. En un país, las empresas persiguen los subsidios de su gobierno, bien directamente bien en forma de aranceles u otras restricciones al comercio. Tratarán de evitar las presiones económicas de los competidores que amenazan su rentabilidad o su mera existencia, recurriendo a la presión política para que imponga costes a los demás. La intervención del gobierno en nombre de las empresas locales lleva a las empresas de otros países a buscar la ayuda de su propio gobierno para que éste actúe contra las medidas emprendidas por el gobierno extranjero. Las disputas privadas se convierten en la causa de disputas entre gobiernos. Cada negociación comercial se convierte en un asunto político. Altos funcionarios gubernamentales vuelan alrededor del mundo para asistir a las rondas comerciales. Surgen fricciones. En todos los países muchos ciudadanos se muestran decepcionados por el resultado y terminan sintiendo que recibieron el pedazo más pequeño de la tarta. El conflicto, y no la cooperación, es la regla general.

El siglo que media entre Waterloo y la I Guerra Mundial ofrece un sorprendente ejemplo de los beneficiosos efectos del libre comercio en las relaciones entre naciones. Gran Bretaña fue la nación que lideró el mundo y durante todo un siglo hubo casi un completo libre comercio. Otras naciones, especialmente las occidentales, incluyendo a los Estados Unidos, adoptaron una política similar, si bien de una forma más difusa. Las personas tenían plena libertad para comprar y vender bienes de y a todo el mundo, con independencia de donde vivieran, si en el mismo o en otro país y cualquiera que fueran las condiciones que ambos pudieran pactar. Quizá es incluso más sorprendente para nosotros hoy día, que la gente fuera libre para viajar por toda Europa y gran parte del resto del mundo sin pasaporte y sin tener que someterse a las repetidas inspecciones aduaneras. Había libertad para emigrar y en gran parte del mundo, especialmente en los Estados Unidos, libertad para convertirse en residentes y ciudadanos.

Consecuencia de todo ello es que el siglo que media entre Waterloo y la I Guerrra Mundial fue uno de los más pacíficos de la Historia entre las naciones occidentales, apenas salpicado por algunas pequeñas guerras –la Guerra de Crimea y la Guerra Franco-Prusiana fueron las más importantes –y por supuesto, la importante guerra civil en los Estados Unidos, que fue el resultado de una cuestión vital –la esclavitud– y de la nació este país a partir de la libertad económica y política.

En el mundo moderno, los aranceles y otras restricciones comerciales similares han sido fuente de fricción entre naciones. Pero una fuente más problemática ha sido la intervención de más largo alcance del estado en la economía en estados colectivistas como la Alemania de Hitler, la Italia de Mussolini y la España de Franco y, especialmente, en los países comunistas, desde Rusia y sus satélites hasta China. Los aranceles y las restricciones

similares distorsionan las señales transmitidas por el sistema de precios, pero al menos dejan que los individuos sean libres para responder a esas señales distorsionadas. Los países colectivistas han introducido elementos de la cadena de mando de mayor alcance.

Las transacciones completamente privadas son imposibles entre ciudadanos de una economía de mercado y de un estado colectivista. Una de las partes es necesariamente representada por funcionarios del gobierno. Las consideraciones políticas son inevitables, pero la fricción se minimizaría si los gobiernos de economías de mercado permitieran a sus ciudadanos tanta libertad de acción como fuera posible para hacer sus propios tratos con los gobiernos colectivistas. Tratar de utilizar el comercio como un arma o las medidas políticas como un medio para incrementar el comercio con los países colectivistas sólo hace que las inevitables fricciones políticas sean incluso peores.

Libre Comercio Internacional y Competencia Interna

La medida de la competencia doméstica está estrechamente relacionada con los acuerdos comerciales internacionales. Las protestas públicas contra los “cárteles” y los “monopolios” a finales del siglo XIX llevaron a la constitución de la Comisión de Comercio Interestatal y a la promulgación de la Ley Sherman Anti-Trust, posteriormente complementada con otras muchas acciones legislativas que promovían la competencia. Estas medidas han producido múltiples efectos. Han contribuido de muchas formas a un aumento de la competencia, pero en otras han provocado efectos perversos. Pero ninguna de tales medidas, incluso si colmaron cualquier expectativa de sus promotores, podría haber hecho tanto para asegurar la efectiva competencia como la eliminación de todas las barreras al comercio internacional. La existencia de sólo tres importantes fabricantes de automóviles en los Estados Unidos –y uno de ellos al borde de la bancarrota– desde luego que supone una amenaza de precios monopolísticos. Sin embargo, dejemos a los productores del mundo competir con General Motors, Ford y Chrysler por los gustos del comprador americano y el fantasma de los precios monopolísticos desaparecerá.

Rara vez puede crearse un monopolio en un país sin la asistencia abierta o encubierta del gobierno en forma de aranceles u otras medidas. Es casi imposible hacer lo mismo a escala mundial. El monopolio de diamantes de De Beers es el único caso que conocemos que parece haber tenido éxito. No sabemos de ningún otro que haya podido existir sin la ayuda directa de los gobiernos –el cártel de la OPEP y anteriormente los de la goma y el café han sido los ejemplos más sobresalientes. Y muchos de esos cárteles promovidos por el gobierno tampoco han durado mucho, pues han sido desmantelados ante la presión de la competencia internacional –un destino que creemos también espera a la OPEP. En un mundo de libre comercio, los cárteles internacionales desaparecerían incluso más rápidamente. Incluso en un mundo de restricciones comerciales, los Estados Unidos con un libre comercio, unilateral si fuera necesario, llegarían casi a eliminar cualquier peligro importante de monopolios domésticos.

LA PLANIFICACIÓN ECONÓMICA CENTRAL

Al viajar por los países subdesarrollados, hemos sido una y otra vez profundamente impresionados por el sorprendente contraste entre las ideas sobre los hechos sostenidos por los intelectuales de esos países y de muchos de los países occidentales y los hechos mismos.

Los intelectuales de todas partes dan por sentado que el capitalismo de libre empresa y el libre mercado son instrumentos de explotación de masas, mientras que la planificación

económica central es la ola del futuro que creará en sus países el camino al rápido progreso económico. Tardaremos en olvidar el dardo que uno de nosotros recibió de un prominente, exitoso y extremadamente versado empresario indio –físicamente el modelo de la caricatura marxista del obeso capitalista– como reacción a ciertas notas que él había correctamente interpretado como críticas a la detallada planificación central de India. Él nos informó, sin que hubiera lugar para la duda, que el gobierno de un país tan pobre como India tenía que controlar las importaciones, la producción doméstica y el destino de las inversiones –y de paso, concederle a él privilegios especiales en todas estas áreas que son la fuente de su propia actividad– a fin de garantizar que las prioridades sociales superaran las egoístas demandas de los individuos. Y él estaba simplemente haciéndose eco de las opiniones de los profesores y de otros intelectuales de India y de todas partes.

Los hechos, sin embargo, son muy diferentes. En cualquier lugar en el que encontramos algunos de los elementos de la libertad individual, algunas de las medidas de progreso material a disposición de los ciudadanos ordinarios y una gran esperanza de un mayor progreso en el futuro, también descubrimos que la actividad económica está organizada principalmente a través del libre mercado. Allí donde el estado emprende el control en detalle de las actividades económicas de sus ciudadanos, esto es, donde la planificación central reina, estos ciudadanos están en cárceles políticas, padecen bajos niveles de vida y tienen un escaso poder para controlar su destino. El estado puede prosperar y construir impresionantes monumentos. Las clases privilegiadas pueden disfrutar de muchos bienes materiales, pero los ciudadanos normales son instrumentos utilizados para los fines del estado, no recibiendo más que lo necesario para mantenerles dóciles y razonablemente productivos.

El ejemplo más evidente es el contraste entre la Alemania Oriental y la Alemania Occidental que, originariamente, formaban parte de un todo roto por las vicisitudes de la guerra. Las personas que comparten la misma sangre, la misma civilización, el mismo nivel de habilidades y conocimientos técnicos habitan en las dos partes. ¿Cuál de ellas ha prosperado? ¿Cuál debe hoy día fortificarse con hombres armados ayudados de fieros perros, campos de minas y similares instrumentos diabólicos para impedir que sus valientes y desesperados ciudadanos estén dispuestos a arriesgar sus vidas para dejar el paraíso comunista por el infierno capitalista del otro lado del muro?

A un lado de ese muro la brillante iluminación de las calles y las tiendas llenas de gente alegre y bulliciosa. Algunos compran bienes de todas partes del globo. Otros van a los cines y a otros lugares de ocio. Pueden comprar libremente periódicos y revistas que expresan una gran variedad de opiniones. Hablan unos con otros o con extranjeros de cualquier tema y expresan sus opiniones sin tener que mirar por encima del hombro. Un paseo a pocos cientos de metros, tras pasar una hora en la cola, rellenar impresos y esperar a que te devuelvan el pasaporte, te llevará, como nos llevó a nosotros, al otro lado del muro. Allí, las calles están vacías; la ciudad, gris y pálida; los escaparates vacíos; los edificios, mugrientos. La destrucción ocasionada por la guerra no ha sido todavía reparada después de más de tres décadas. El único signo de alegría o actividad que encontramos durante nuestra breve visita a Berlín Este fue el centro de entretenimiento. Una hora en Berlín Este es suficiente para comprender por qué las autoridades levantaron el muro.

Pareció un milagro cuando la Alemania Occidental –un país derrotado y devastado– se convirtió en una de las economías más fuertes del continente europeo en menos de una década. Fue un milagro del mercado libre. Ludwig Erhard, economista, era el Ministro de Economía de Alemania. Un domingo, el 20 de junio de 1948, introdujo una nueva divisa, el actual marco alemán, y simultáneamente abolió casi todos los controles sobre los salarios y

los precios. Lo hizo un domingo porque, como solía decir, las oficinas de las autoridades laborales francesas, americanas y británicas estaban cerradas ese día. Dada su favorable actitud hacia los controles, estaba seguro que si hubiera actuado cuando las oficinas estuvieran abiertas, las autoridades laborales se habrían opuesto a sus órdenes. Sus medidas funcionaron como por encanto. En pocos días las tiendas se llenaron de mercancía. En pocos meses la economía alemana estaba zumbando de nuevo.

Incluso dos países comunistas, Rusia y Yugoslavia, ofrecen un contraste, aunque menos extremo. Rusia está estrechamente controlada desde el centro. No ha sido capaz de eliminar completamente la libertad privada y los mercados libres, pero ha tratado de limitar su esfera tanto como le ha sido posible. Yugoslavia comenzó por el mismo camino. Sin embargo, tras la ruptura de la Yugoslavia de Tito con la Rusia de Stalin, aquélla tomó un rumbo radicalmente distinto. Todavía es comunista, pero deliberadamente promueve la descentralización y el uso de las fuerzas de mercado. La mayor parte de la tierra agrícola está en manos privadas y su producto se vende en mercados relativamente libres. Las pequeñas empresas (aquéllas que tienen menos de cinco trabajadores) pueden ser poseídas y gestionadas por particulares. Estas florecen, especialmente en la artesanía y el turismo. Las empresas más grandes son cooperativas de trabajadores –una ineficiente forma de organización pero que, al menos, otorga alguna oportunidad a la responsabilidad y la iniciativa individuales. Los habitantes de Yugoslavia no son libres y tienen un nivel de vida mucho más bajo que el de los habitantes de la vecina Austria u otros países similares. No obstante, Yugoslavia sorprende al viajero observador que llega de Rusia, como hicimos nosotros, pues en comparación con ella es un paraíso.

En Oriente Medio, Israel, a pesar de la anunciada filosofía y política socialista y la amplia intervención del gobierno en la economía, tiene un vigoroso sector de mercado, en primer lugar, como una consecuencia indirecta de la importancia del comercio exterior. Sus políticas socialistas han retrasado su crecimiento económico, a pesar de que sus ciudadanos gozan tanto de libertad política como de un nivel de vida mayor que el de los ciudadanos egipcios, que han sufrido una más amplia centralización del poder político y que ha impuesto controles mucho más rígidos en la actividad económica.

En el Lejano Oriente, Malasia, Singapur, Corea, Taiwán, Hong Kong y Japón –cuyos sistemas descansan ampliamente sobre los mercados privados– están prosperando. Sus gentes están llenas de esperanza. En estos países se está fraguando una explosión económica. Tales cosas pueden medirse y los ingresos anuales per capita en estos países van desde los 700 dólares de Malasia a alrededor de 5.000 en Japón. En contraste, India, Indonesia y la China comunista, cuyos sistemas descansan fuertemente en la planificación económica y han sufrido el estancamiento económico y la represión política. Los ingresos anuales per capita en estos países son menores de 250 dólares.

Los intelectuales apologistas de la planificación económica centralizada cantaron las alabanzas de la China de Mao hasta que los sucesores de éste proclamaron el retraso de China y se lamentaron de la falta de progreso de los últimos 25 años. Parte de su diseño para modernizar el país es dejar que los precios y los mercados jueguen un papel mayor. Estas tácticas pueden producir considerables ganancias a partir del actual bajo nivel económico del país –como sucedió en Yugoslavia. Sin embargo, las ganancias se verán severamente limitadas durante el tiempo que se mantenga el severo control de los políticos sobre la actividad económica y la propiedad privada esté tan estrechamente limitada. Más aún, dejar que el genio de la iniciativa privada salga de la botella incluso en esa limitada medida hará que surjan problemas políticos que, tarde o temprano, producirán una reacción hacia un mayor autoritarismo. El resultado opuesto, el colapso del comunismo y su

sustitución por un sistema de mercado parece menos probable, aunque como optimistas incurables, no lo descartamos del todo. Igualmente, una vez el anciano Mariscal Tito muera, Yugoslavia sufrirá una inestabilidad política que podrá producir una reacción hacia un mayor autoritarismo o, bastante menos probable, el colapso del sistema de organización colectivista existente.

Un ejemplo especialmente revelador que merece ser examinado con mayor detenimiento, es el contraste entre las experiencias de India y Japón –India durante los 50 años inmediatamente posteriores a su independencia en 1947 y Japón, no hoy, sino durante los 30 años siguientes a la Restauración Meiji de 1867. En general, los economistas y científicos sociales no pueden llevar a cabo experimentos controlados del tipo de los que son tan importantes a la hora de comprobar las hipótesis de las ciencias físicas. Sin embargo, la experiencia ha producido aquí algo muy parecido a un experimento controlado que podemos utilizar para testar la importancia de los distintos métodos de organización económica.

Hay un lapso de tiempo de ocho décadas. En el resto de los aspectos ambos países estaban en circunstancias similares en el comienzo de los periodos comparados. Ambos eran países con civilizaciones ancestrales y sofisticadas culturas. Ambos tenían una población altamente estructurada: Japón tenía una estructura feudal con “daimyos” (señores feudales) y siervos. India tenía un rígido sistema de castas con los Brahmans en la cima y los intocables, considerados por los británicos como las “castas inferiores” abajo.

Ambos países sufrieron un importante cambio político que posibilitó una drástica alteración de la organización política, social y económica. En ambos países, un grupo de capaces, líderes devotos tomaron el poder. Ambos se imbuyeron en el orgullo nacional y resolvieron convertir el estancamiento económico en rápido crecimiento y transformar a sus países en grandes potencias.

Casi todas las diferencias favorecían a India más que a Japón. Los anteriores gobiernos de Japón habían llevado a casi un completo aislamiento del resto del mundo. El comercio internacional y el contacto con el exterior se limitaban a la visita de un barco holandés al año. Los pocos occidentales a los que se les permitía permanecer en el país eran confinados en un pequeño enclave en una isla en el puerto de Osaka. Tres o más siglos de obligado aislamiento habían hecho que Japón ignorara el mundo exterior, bastante por detrás de Occidente en ciencia y tecnología y con casi nadie que hablara o leyera un idioma extranjero distinto del chino.

India fue mucho más afortunada. Había disfrutado de un sustancial crecimiento económico tras la I Guerra Mundial. Ese crecimiento se convirtió en estancamiento en el periodo de entreguerras por su lucha en favor de la independencia de Gran Bretaña, pero no se le dio la vuelta. Las mejoras en el transporte habían terminado con las hambrunas localizadas que anteriormente habían sido un problema recurrente. Muchos de sus líderes habían sido educados en países occidentales avanzados, especialmente en Gran Bretaña. El gobierno británico les dejó un funcionariado altamente cualificado y entrenado, con modernas fábricas y con un sistema de ferrocarriles excelente. Nada de eso existía en Japón en 1867. India estaba tecnológicamente atrasada comparada con Occidente, pero la diferencia era menor que la de Japón y los países avanzados en 1867.

Los recursos físicos de India eran también superiores a los de Japón. La única ventaja física de la que disfrutaba Japón era el mar que ofrecía fácil transporte y un gran abastecimiento de pescado. En todo lo demás, India era casi 9 veces más grande que Japón y un porcentaje mucho mayor de su extensión consistía en tierra no muy escarpada y fácilmente

accesible. Japón es en su mayor parte montañoso. Tiene tan sólo una estrecha franja de tierra habitable y cultivable a lo largo de la costa.

Finalmente, Japón dependía de sí misma. Ningún capital extranjero se había invertido en Japón; ningún gobierno extranjero o fundación extranjera de ningún país capitalista formó consorcio alguno para conceder subvenciones u ofrecer crédito a bajos tipos de interés a Japón, que había dependido de su propio capital para financiar su desarrollo económico. Tuvo, sin embargo, un golpe de suerte. Pocos años después de la Restauración Meiji, los cultivos europeos de seda experimentaron un desastroso fracaso lo que permitió a Japón conseguir divisas que de otra forma no habría podido conseguir. Aparte de eso, no había más fuentes de capital, fortuitas u organizadas, importantes.

A India le iba bastante mejor. Desde que logró la independencia en 1947, recibió un enorme volumen de recursos del resto del mundo, en su mayor parte como donaciones. El flujo continúa hoy día.

A pesar de la situación similar de Japón en 1867 y de India en 1947, el resultado ha sido en ambos casos muy diferente. Japón desmanteló su estructura social y extendió las oportunidades sociales y políticas a todos sus ciudadanos. El grueso de hombres ordinarios mejoró rápidamente, aunque se produjo una explosión demográfica. Japón se convirtió en una potencia a la que había que considerar en la escena política internacional. No alcanzó la plena libertad individual humana y política, pero hizo un gran progreso en esa dirección.

India apenas hizo gran cosa para eliminar las barreras de casta, aunque hizo pequeños progresos en la práctica. La diferencia en los ingresos y la riqueza de unos pocos y del grueso de la población, no se redujo, sino que aumentó. También se produjo una explosión demográfica, como sucedió en Japón ocho décadas antes, pero la renta per capita no lo hizo, sino que permaneció casi constante. Realmente, el nivel de vida del tercio de la población más pobre probablemente disminuyó. Tras el gobierno británico, India se enorgullecía de ser la mayor democracia del mundo, pero durante un tiempo se convirtió en una dictadura que restringió la libertad de expresión y de presa. Está en peligro de hacerlo nuevamente.

¿Qué explica estos diferentes resultados? Muchos observadores apuntan a las distintas instituciones sociales y a las características humanas. Los tabúes religiosos, el sistema de castas, la filosofía fatalista –se dice que todas ellas aprisionan a los habitantes de India en la camisa de fuerza de la tradición. Se dice que los indios son poco emprendedores y perezosos. Por el contrario, los japoneses son alabados por ser muy trabajadores, enérgicos, deseosos de responder a las influencias que reciben del extranjero e increíblemente ingeniosos a la hora de adaptar lo que aprenden fuera a sus propias necesidades.

La descripción del japonés puede ser correcta hoy día. No lo era en 1867. Uno de los primeros residentes extranjeros en Japón escribió: “No creemos que Japón alcance la riqueza. Las ventajas otorgadas por la naturaleza, con la excepción del clima y el amor por la indolencia y el placer de las personas, lo impide. Los japoneses son una raza feliz y al contentarse con poco no es probable que logren mucho”. Otro escribió: “En esta parte del mundo, los principios establecidos y reconocidos en occidente, parecen perder la virtud que originariamente poseían y tienden fatalmente hacia la mala hierba y la corrupción”.

Igualmente, la descripción de los indios puede ser acertada hoy día para algunos de los indios en India, incluso quizá para la mayor parte, pero ciertamente no es la adecuada para

los indios que han emigrado a otras partes. En muchos países africanos, en Malasia, Hong Kong, las Islas Fiji, Panamá y, más recientemente, en Gran Bretaña, los indios son empresarios de éxito, constituyendo en ocasiones el pilar de la clase empresarial. A menudo ellos han sido la dinamo que ha iniciado y promovido el progreso económico. En la misma India, existen espacios para la empresa, el estímulo y la iniciativa allá donde ha sido posible escapar de la mano mortal del control del gobierno.

En todo caso, el progreso económico y social no depende de los atributos o de la conducta de las masas. En todos los países una minoría marca el ritmo y determina el curso de los acontecimientos. En los países que se han desarrollado más rápida y exitosamente, una minoría de individuos emprendedores que asumen riesgos se han forjado antes y han creado oportunidades para los imitadores que les siguen, logrando que la mayoría incremente su productividad.

Las características de los indios que tantos observadores externos deploran reflejan, más que causan, la falta de progreso. La pereza y la falta de empresa florecen cuando el duro trabajo y la asunción de riesgos no se recompensan. La filosofía fatalista es un alivio frente a la recesión. India no padecía de una escasez de personas con las cualidades que podían encender y alimentar el mismo tipo de desarrollo que experimentó Japón después de 1867 o, incluso que experimentaron Alemania y Japón tras la II Guerra Mundial. Ciertamente, la verdadera tragedia de India es que sigue siendo un subcontinente prolífico con gente desesperadamente pobre cuando podría ser, creemos, una sociedad libre floreciente, vigorosa y crecientemente próspera.

Recientemente hemos abordado el fascinante ejemplo de cómo un sistema económico puede afectar a las cualidades de las personas. Los refugiados chinos que llegaron a Hong Kong después de que los comunistas se hicieran con el poder encendieron su destacable crecimiento económico y se ganaron una bien merecida reputación por su iniciativa, su ánimo emprendedor, su frugalidad y su duro trabajo. La reciente liberalización de la emigración desde la China roja ha provocado una nueva oleada de inmigrantes –del mismo tipo racial, con las mismas tradiciones culturales fundamentales, pero educados y formados en 30 años de comunismo. Hemos oído en distintas empresas que contrataron a algunos de estos refugiados que éstos son muy diferentes de los primeros que llegaron a Hong Kong. Los nuevos inmigrantes muestran escasa iniciativa y quieren que se les diga qué tienen que hacer de una forma muy precisa. Son indolentes y poco cooperativos. No hay duda que tras unos pocos años en el libre mercado de Hong Kong todo eso cambiará.

Qué es lo realmente importante de las diferentes experiencias de Japón desde 1867 a 1897 y la India desde 1947 hasta la actualidad? Creemos que la explicación es la misma que la de las diferencias entre la Alemania Oriental y la Alemania Occidental, entre Israel y Egipto, entre Taiwán y la China roja. En primer lugar, Japón confió en la cooperación voluntaria y el libre mercado –según el modelo británico de su tiempo. India confió en la planificación económica central –el modelo británico de su tiempo. El gobierno Meiji desde luego que intervino de muchas maneras y jugó un papel clave en el proceso de desarrollo. Envió a muchos japoneses al extranjero para que recibieran formación técnica. Estableció plantas piloto en muchas industrias y concedió muchos subsidios a otras, pero en ningún momento trató de controlar la cantidad total o la dirección de las inversiones o la estructura de la producción. El estado mantuvo su interés en la construcción de buques y en las industrias del hierro y el acero que se creían necesarias para mantener el poder militar y se hizo cargo de ellas porque no eran atractivas para la iniciativa privada y requerían de importantes subsidios gubernamentales. Finalmente, un tratado internacional prohibió a Japón durante las tres primeras décadas de la Restauración Meijin imponer aranceles más altos del 5%.

Esta resultó ser una dádiva para Japón, aunque se resintió en ese momento, y los aranceles se incrementaron una vez las prohibiciones del tratado expiraron.

India está siguiendo una política muy diferente. Sus líderes contemplan el capitalismo como sinónimo del imperialismo, que debe ser evitado a toda costa y se han embarcado en una serie de planes de tipo soviético a cinco años vista que perfilan detallados programas de inversión. Algunas áreas de la producción se han reservado al gobierno; se permite operar a las empresas privadas, pero sólo de acuerdo con el Plan. Los aranceles y las cuotas controlan las importaciones y los subsidios la exportaciones. El ideal es la autosuficiencia. No es necesario decir que estas medidas provocan la escasez de divisas a las que se hace frente con un detallado y amplio control de cambios –una fuente importante tanto de ineficiencia como de privilegios especiales. Los salarios y los precios están controlados. Se exige un permiso gubernamental para construir una fábrica o para hacer cualquier otra inversión. Los impuestos son omnipresentes y sus tipos muy altos, especialmente sobre el papel, aunque se evaden en la práctica. El contrabando, los mercados negros y las transacciones ilegales de todo tipo están tan presentes como los omnipresentes impuestos, minando el respeto a la ley, pero prestando un valioso servicio social, al compensar, en cierta medida, la rigidez del la planificación central y al hacer posible que las necesidades urgentes sean satisfechas.

La confianza en el mercado en Japón liberó ocultos e insospechados recursos de energía e ingenio, impidió que velados intereses bloquearan los cambios y forzó que el desarrollo se pasara por el despiadado test de la eficiencia. La confianza en los controles gubernamentales en India frustra la iniciativa o la deriva hacia inútiles canales, protege velados intereses frente a las fuerzas del cambio y sustituye la eficiencia del mercado por la aprobación burocrática como criterio de supervivencia.

La experiencia en estos dos países con tejidos hechos en casa o en fábricas permite ilustrar la diferencia entre sus políticas. Tanto Japón en 1867 como India en 1947 producían ingentes cantidades de tejidos en el hogar. En Japón, la competencia extranjera no produjo muchos efectos en la producción doméstica de seda, quizá porque la ventaja japonesa en la seda se reforzó por el fracaso de los cultivos europeos. Sin embargo, prácticamente acabó con el hilado de algodón en los hogares y, posteriormente, con la fabricación de tejidos de algodón en telares manuales. La industria fabril textil se desarrolló en Japón. Primero fabricaba únicamente los tejidos rudos y de baja calidad, pero poco a poco ésta fue aumentando y finalmente se convirtió en una importante industria exportadora.

En India, los tejidos de telares manuales estaban subsidiados y se les garantizaba su presencia en el mercado para, supuestamente, facilitar la transición a la producción fabril. La producción industrial crecía gradualmente, pero se la mantenía deliberadamente atrás para proteger la industrial del telar manual. La protección significaba expansión. El número de telares manuales casi se dobló de 1948 a 1978. Hoy, en miles de pueblos repartidos por toda India, puede oírse el sonido de los telares manuales desde muy temprano en la mañana hasta la noche. No hay nada malo en la industria del telar manual, siempre que pueda competir en igualdad de condiciones con otras industrias. En Japón, todavía existe una próspera, aunque muy pequeña industria del telar manual que teje sedas y otros tejidos de lujo. En India, la industria del telar manual prospera porque está subsidiada por el gobierno. Los impuestos, en efecto, son pagados por gente que no está en mejores condiciones que aquéllos que operan los telares, a fin de que éstos consigan mayores ingresos de los que podrían ganar en un mercado libre.

A principios del siglo XIX, Gran Bretaña tuvo que enfrentarse al mismo problema al que Japón tuvo que enfrentarse unas pocas décadas más tarde e India más de un siglo después. El telar automático destruyó la próspera industria de los tejidos de los telares manuales. Una comisión real fue constituida para analizar la industria y explícitamente consideró la política seguida por India: subsidiar los tejidos de telares manuales y garantizar a esta industria un mercado. La comisión desechó esta política al entender que lo único que conseguiría sería empeorar un problema básico, el exceso de tejedores de telares manuales –precisamente lo que sucedió en India. Gran Bretaña adoptó la misma solución que Japón –la política despiadada, pero finalmente beneficiosa, de dejar que las fuerzas del mercado funcionaran.

Las diferentes experiencias de India y Japón son interesantes porque muestran claramente no sólo los diferentes resultados de dos formas de organización, sino la ausencia de relación entre los objetivos perseguidos y las políticas adoptadas. Los objetivos de los nuevos gobernantes Meiji –que pretendía reforzar el poder y la gloria de su país y que otorgaban poco valor a la libertad individual– estaban más en consonancia con las políticas indias que con aquéllas que ellos mismos adoptaron. Los objetivos de los líderes indios –ardientes defensores de la libertad individual– estaban más de acuerdo con las políticas japonesas que con las que ellos mismos adoptaron.

CONTROLES Y LIBERTAD

Aunque los Estados Unidos no han adoptado la planificación económica central, durante los últimos cincuenta años han ido muy lejos en la expansión del papel del gobierno en la economía. Esta intervención ha tenido un coste en términos económicos y las limitaciones impuestas a nuestra libertad económica amenazan con acabar con dos siglos de progreso económico. La intervención también ha tenido un coste en términos políticos, ya que ha limitado, en gran medida, nuestra libertad humana.

Los Estados Unidos siguen siendo un país predominantemente libre –uno de los países más libres del mundo. Sin embargo, en palabras de Abraham Lincoln en su famoso discurso “La Casa Dividida”, “Una casa dividida no puede sostenerse en pie … No espero que caiga, pero espero que deje de ser dividida. Sucederá una cosa o la otra…” Hablaba de la esclavitud humana. Sus proféticas palabras se aplican igualmente a la intervención del gobierno en la economía. Si vamos aún más lejos, nuestra casa dividida caerá del lado colectivista. Afortunadamente cada vez es más evidente que la gente reconoce el peligro y tiene la determinación necesaria para detener y darle la vuelta a esa tendencia de un gobierno más grande todavía.

Todos nosotros estamos afectados por el status quo. Tendemos a dar por sentado que la situación es la que es, de considerarla como el estado natural de las cosas, especialmente cuando ha ido adoptando su forma a través de una serie de pequeños cambios graduales. Es difícil apreciar lo grande que ha sido el efecto acumulativo. Hay que hacer un gran esfuerzo imaginativo para obviar la situación existente y verla con otros ojos. El esfuerzo merece la pena. Es probable que el resultado nos cause sorpresa, por no decir un shock.

Libertad Económica

Una parte esencial de la libertad económica es la libertad para elegir cómo utilizar nuestros ingresos: cuánto gastaremos en nosotros mismos y en qué cosas; cuando ahorraremos y de qué forma; cuánto daremos a otros y a quiénes. Actualmente, el gobierno, en sus niveles federal, estatal y local, dispone en nuestro nombre de más del 40% de nuestros ingresos. Uno de nosotros ya ha propuesto una nueva fiesta nacional, “El Día de la Independencia

Personal" –ese día del año en que dejaremos de pagar los gastos del gobierno… y empezaremos a pagar por las cosas que, separada e individualmente, escojamos a la luz de nuestras propias necesidades y deseos. En 1929, esa fiesta habría coincidido con el cumpleaños de Abraham Lincoln, el 12 de febrero; hoy día se fijaría el 30 de mayo; si la actual tendencia continua, coincidiría con el Día de la Independencia, el 4 de julio, alrededor de 1988.

Por supuesto que tenemos algo que decir acerca de qué parte de nuestros ingresos se gasta en nuestro nombre por el gobierno. Participamos en un proceso político del que surge un gobierno que gasta una cantidad superior al 40% de nuestros ingresos. El gobierno de la mayoría es un requisito necesario y deseable. Sin embargo, la libertad para elegir al gobierno es muy diferente del tipo de libertad de la que gozamos cuando compramos en el supermercado. Cuando introduces tu voto en la urna, casi siempre votas por un paquete más que por cosas específicas. Si eres de los que votaste a los vencedores, en el mejor de los casos, consigues las cosas por las que te mostraste a favor y aquéllas otras a las que te opusiste, pero que, en el conjunto, consideraste menos importantes. Por lo general, acabarás obteniendo algo diferente de aquello por lo que pensabas que votabas. Si eres de los que votaste a quienes perdieron, debes conformarte con lo que votó la mayoría y esperar a que llegue tu turno. Cuando votas diariamente en el supermercado, tu obtienes justamente aquello por lo que votaste y, como tú, todos los demás. Las urnas producen el asentimiento sin la unanimidad; el mercado, unanimidad sin asentimiento. Es por ello por lo que es deseable utilizar las urnas, en la medida en que ello sea posible, únicamente para aquellas decisiones en las que el asentimiento es esencial.

Como consumidores, ni siquiera somos libres para elegir cómo gastar la parte de nuestros ingresos que queda tras pagar los impuestos. No somos libres para comprar ciclamatos o laetril y, muy pronto, quizá ni sacarina. Nuestro médico no es libre para prescribirnos muchos medicamentos que quizá él considere como los más efectivos para curar nuestros padecimientos, aunque esos medicamentos estén disponibles en el extranjero. No somos libres para comprar un coche sin cinturones de seguridad, aunque todavía somos libres para elegir si nos los abrochamos o no, hasta ahora.

Otra parte esencial de la libertad económica es la libertad para utilizar los recursos que poseemos de acuerdo con nuestros propios valores –libertad para desempeñar cualquier ocupación, para embarcarnos en cualquier negocio, para comprar y vender a otro, siempre que lo hagamos voluntariamente y no recurramos a la fuerza para coaccionar a otros.

Hoy en día no eres libre para ofrecer tus servicios como abogado, médico, dentista, fontanero, barbero, empresario de pompas fúnebres o enrolarte en un buen puñado de otras ocupaciones, sin obtener previamente un permiso o licencia del gobierno. No eres libre para hacer horas extra mutuamente acordadas entre tú y tu empleador, a menos que esas condiciones se ajusten a las normas y regulaciones aprobadas por un funcionario del gobierno.

No eres libre de crear un banco, meterte en el negocio de los taxis o de la venta de electricidad, ni de los servicios telefónicos, o montar un ferrocarril, una línea de autobuses, o una compañía aérea sin recibir previamente el permiso de un funcionario del gobierno.

No eres libre para captar fondos en los mercados de capitales, a menos que rellenes las numerosas páginas de los formularios exigidos por la SEC y la convenzas de que el folleto que propones para la emisión es un dibujo tan descolorido de tus expectativas, que ningún inversor en su sano juicio invertiría en tu proyecto si se éste al pie de la letra. Y obtener la

aprobación de la SEC puede costar hasta 100.000 dólares, lo que ciertamente desanima a esas pequeñas empresas a las que nuestro gobierno dice querer ayudar.

La libertad para poseer nuestra propiedad es también otra parte esencial de la libertad económica. Y desde luego que hacemos un amplísimo uso de ella. Más de la mitad de nosotros es propietario de la casa en la que vive. Cuando se trata de máquinas, fábricas y similares medios de producción, la situación es muy diferente. Nos referimos a nosotros mismos como una sociedad de libre empresa privada, como una sociedad capitalista. Sin embargo, en términos de la propiedad de las empresas corporativas, somos un 46% socialistas. Ser propietario del 1% de una compañía significa que tienes derecho a recibir el 1% de sus beneficios y compartir el 1% de sus pérdidas hasta el valor total de tu acción. En 1979 el impuesto federal sobre los ingresos corporativos es el 46% de todos los ingresos por encima de los 100.000 dólares (un porcentaje inferior al 48% de años anteriores). El gobierno federal tiene derecho a 46 céntimos de cada dólar de beneficio y comparte 46 céntimos de cada dólar de pérdidas (en tanto que pronto habrá beneficios posteriores que compensen las pérdidas). El gobierno federal posee el 46% de cada compañía –aunque no en una forma que le de derecho a votar directamente sobre los asuntos de la compañía.

Sería necesario un libro mucho más largo que éste para poder siquiera listar todas las restricciones a nuestra libertad económica –dejemos que ellas mismas se describan solas en detalle. Estos ejemplos tan sólo pretenden sugerir lo extensas que tales restricciones se han vuelto.

Libertad Humana

Las restricciones sobre nuestra libertad económica inevitablemente afectan a nuestra libertad en general, incluso en áreas tales como la libertad de expresión y de prensa.

Consideremos las siguientes afirmaciones contenidas en una carta fechada en 1977 de Lee Grace, vicepresidente ejecutivo de una asociación de petróleo y gas. Esto es lo que escribió sobre la legislación de la energía:

> Como sabes, la verdadera cuestión más que el precio de miles de metros cúbicos es la vigencia de la Primera Enmienda de la Constitución que garantiza la libertad de expresión. Con una regulación creciente, como un gran hermano que te mira por encima del hombro, hemos crecido temerosos de expresar la verdad y nuestras opiniones contra las falsedades y malas prácticas. Temor a los auditores de la IRS, a la estrangulación o la devastación burocráticas son armas muy poderosas contra la libertad de expresión.
> En la edición del 31 de octubre (de 1977) de U.S. News & World Report, la sección de Murmullos de Washington apuntaba que "miembros de la industria del petróleo se quejan de haber recibido este ultimátum del Secretario de Energía James Schlesinger: "Apoya el impuesto sobre el crudo propuesto por el gobierno –o enfréntate a una regulación más dura que posiblemente lleve a la quiebra a las compañías de petróleo".

Este juicio fue ampliamente confirmado por los ejecutivos de las compañías petroleras. Ante la acusación del Senador Henry Jackson de alcanzar unos "beneficios obscenos" ni uno solo de los miembros del grupo de ejecutivos de la industria del crudo le respondió o, siquiera, abandonó la sala, negándose a seguir sometiéndose a semejante abuso personal. Los ejecutivos de las compañías petroleras, que en privado expresaban su fuerte oposición a la actual compleja estructura de controles federales bajos las que operaban o a la importante expansión de la intervención del gobierno propuesta por el Presidente Carter, hacen en público suaves declaraciones dando su aprobación a los objetivos de los controles.

Pocos empresarios consideran que el famoso salario voluntario y el control de precios sean formas deseable o efectivas de controlar la inflación. No obstante, un empresario tras otro, una organización empresarial tras otra, han apoyado el programa, han hablado maravillas del mismo y han prometido su colaboración. Sólo unos pocos, como Donald Rumsfeld, antiguo congresista, funcionario de la Casa Blanca y miembro del Gabinete, ha tenido el coraje de denunciarlo públicamente. A ellos se unió George Meany, el arisco octogenario antiguo director de la AFL-CIO.

Es totalmente correcto decir que la gente debería soportar el coste de hablar libremente – coste que debiera ser la impopularidad y la crítica. Sin embargo, ese coste debería ser razonable y proporcionado. No debería haber, en palabras de la famosa decisión del Tribunal Supremo, “un efecto paralizante” de la libertad de expresión. No obstante, apenas quedan dudas de que actualmente tal es el efecto entre los directivos de las empresas.

El “efecto paralizante” no se limita únicamente a los directivos. Nos afecta a todos nosotros. Lo sabemos perfectamente en la comunidad académica. Muchos de nuestros colegas de los departamentos de economía y de ciencias naturales reciben subvenciones de la Fundación Nacional de Ciencias; en el caso de las humanidades, de la Fundación Nacional de Humanidades; todos aquellos que imparten docencia en las universidades obtienen gran parte de sus salarios de las legislaturas estatales. Creemos que la Fundación Nacional de Ciencias, la Fundación Nacional de Humanidades y los impuestos y subsidios que fomentan la educación no son deseables y deberían ser eliminados. Indudablemente, se trata de una opinión minoritaria en la comunidad académica, pero esta minoría es mucho mayor de lo que cualquiera pudiera deducir de las declaraciones públicas que se hacen al respecto.

La prensa depende en gran medida del gobierno, no sólo por ser una importante fuente de noticias, sino también por otras muchas cuestiones que afectan a su funcionamiento en el día a día. Veamos un sorprendente ejemplo de Gran Bretaña. Hace algunos años, los sindicatos impidieron que Times londinense, un gran diario, se publicara un día porque se estaba preparando la publicación de una noticia sobre los intentos sindicales de controlar el contenido del periódico. Posteriormente, los conflictos laborales hicieron que este periódico echara el cierre. Los sindicatos son capaces de ejercer su poder porque el gobierno les ha concedido una inmunidad especial. Un sindicato británico de periodistas presiona a favor de los periodistas afines y amenaza con boicotear a aquellos periódicos que empleen a quienes no son miembros del mismo. Y todo esto ocurre en un país que fue la fuente de muchas de nuestras libertades.

Con respecto a la libertad religiosa, los granjeros Amish en los Estados Unidos han conseguido sus casas y otras propiedades porque se han negado, por razones religiosas, a pagar los impuestos de la Seguridad Social –y también a aceptar los beneficios de ésta. Los colegios de la iglesia han visto como sus estudiantes han sido citados a juicio “por truhanes” en violación de las leyes de asistencia obligatoria, porque sus profesores no tienen un montón de papeles que certifican que han cumplido con los requisitos estatales.

Aunque estos ejemplos sólo arañan la superficie, ilustran la proposición fundamental de que la libertad es un todo, que cualquier cosa que reduzca la libertad de una parte de nuestras vidas es muy probable que afecte a la libertad en otras.

La libertad no puede ser absoluta. Desde luego que vivimos en una sociedad interdependiente, por lo que algunas restricciones a nuestra libertad son necesarias para

evitar otras restricciones incluso peores. Sin embargo, hemos ido mucho más allá. La urgente necesidad actual es la eliminación de las restricciones, no su aumento.

CAPÍTULO 3

ANATOMÍA DE LA CRISIS

La depresión que comenzó a mediados de 1929 fue una catástrofe de dimensiones sin precedentes en los Estados Unidos. Los ingresos en dólares de la nación cayeron a la mitad antes de que la economía tocara fondo en 1933. La producción total cayó un tercio, el desempleo alcanzó una tasa sin precedentes del 25% del total de la fuerza de trabajo. La depresión no fue una catástrofe menor en el resto del mundo. Al extenderse a otros países, disminuyó la producción, aumentó el desempleo, el hambre y la miseria en todas partes. En Alemania, la depresión contribuyó a que Hitler ascendiera al poder, asfaltando el camino a la II Guerra Mundial. En Japón reforzó la tendencia hacia el militarismo que perseguía crear una esfera de prosperidad en el Lejano Oriente. En China, la depresión llevó a cambios monetarios que aceleraron la hiperinflación que desembocó en la condena a muerte del régimen de Chiang-Kai-Shek y en el ascenso de los comunistas al poder.

En la esfera de las ideas, la depresión convenció a la gente de que el capitalismo era un sistema inestable condenado a sufrir crisis, incluso, más serias. La gente comenzó a sustentar opiniones que ya habían ganado una creciente aceptación entre los intelectuales: el gobierno tenía que jugar un papel más activo; tenía que intervenir para compensar la inestabilidad generada por la desregulada iniciativa privada; debía servir como una rueda de equilibrio que promoviera la estabilidad y garantizara la seguridad. El cambio en la percepción de la gente del correcto papel de la iniciativa privada por un lado y del gobierno por otra, actuó como un importante catalizador para el rápido crecimiento del gobierno y, especialmente, del gobierno federal, desde ese día hasta hoy.

La depresión también produjo un importante cambio en la opinión de los profesionales de la economía. El colapso económico provocó la expansión violenta de la creencia mantenida durante mucho tiempo, y que se había reforzado durante los años 20, según la cual la política monetaria es un poderoso instrumento para promover la estabilidad económica. La visión saltó casi al extremo opuesto, “que el dinero no importa”. John Maynard Keynes, uno de los grandes economistas del siglo XX, ofreció una teoría alternativa. La revolución keynesiana no sólo atrapó a la profesión económica, sino que proporcionó tanto una atractiva justificación como la prescripción de una mayor intervención del gobierno.

El cambio de opinión tanto de la gente como de los profesionales de la economía fue el resultado de un mal entendimiento de lo que realmente había sucedido. Sabemos ahora, como unos pocos sabían entonces, que la depresión no se produjo por un fallo de la iniciativa privada, sino por un fallo del gobierno en un área cuya responsabilidad le había sido asignada desde el principio –“acuñar moneda, regular su valor y el de la ”, en palabras de la Sección 8, Artículo 1 de la Constitución de los Estados Unidos. Desgraciadamente, como veremos en el Capítulo 9, el fracaso del gobierno en la gestión del dinero no es simplemente una curiosidad histórica, sino que sigue siendo una realidad de nuestros días.

EL ORIGEN DEL SISTEMA DE LA RESERVA FEDERAL

Lunes, 21 de octubre de 1907, casi cinco meses después del inicio de la recesión económica, la Knickerbocker Trust Company, la tercera mayor compañía de depósitos de la ciudad de Nueva York comenzó a sufrir dificultades financieras. Al día siguiente, una retirada masiva de depósitos del banco obligó a cerrarla (luego resultó que temporalmente, volviendo al negocio en marzo de 1908). El cierre de Knickerbocker Trust precipitó la retirada de

depósitos de otras compañías de este tipo en Nueva York y después en otras partes del país –el "pánico" bancario avanzaba igual que ya había ocurrido durante el siglo XIX.

En una semana, los bancos de todo el país reaccionaron al pánico con la "restricción de pagos", por ejemplo, anunciando que ya no entregarían dinero en efectivo a los depositantes que quisieran retirar sus depósitos. En algunos estados el gobernador o el fiscal general adoptaron medidas que sancionaron legalmente esta restricción; en el resto de estados, la práctica fue simplemente tolerada y se permitió a los bancos permanecer abiertos aunque ello supusiera técnicamente la violación de las leyes estatales bancarias.

La restricción de pagos impidió la quiebra de los bancos y acabó con la retirada de depósitos. Sin embargo, impuso serios obstáculos a los negocios, pues llevó a la escasez de dinero, así como a la circulación privada de piezas burdamente acuñadas de níquel y otros sustitutos del dinero legal. En el momento de mayor escasez de dinero, eran necesarios 104 dólares de depósitos para comprar 100 dólares de dinero efectivo. El pánico y la restricción, ambas a la vez, directamente, lesionando la confianza y provocando la imposibilidad de dirigir los negocios eficientemente, e indirectamente, forzando la reducción en la cantidad de dinero en circulación, convirtieron la recesión en una de las más severas que habían experimentado los Estados Unidos hasta ese momento.

Sin embargo, esta severa fase de la recesión duró poco tiempo. Los bancos reanudaron los pagos a principios de 1908. Unos pocos meses después, comenzó la recuperación económica. La recesión duró sólo trece meses en total y su fase más severa sólo la mitad de ese tiempo.

Este dramático episodio fue en gran parte el responsable de la entrada en vigor de la Federal Reserve Act en 1913 que convirtió en políticamente esenciales ciertas acciones en las áreas monetaria y bancaria. Durante la administración del republicano Theodore Roosevelt se creó la Comisión Nacional Monetaria y fue presidida por el prominente senador republicano Nelson W. Aldrich. Durante la administración del demócrata Woodrow Wilson, un prominente congresista demócrata y posteriormente senador, Carter Glass, reescribió y reempaquetó las recomendaciones de la Comisión. El resultante Sistema de la Reserva Federal ha sido desde entonces la autoridad monetaria clave del país.

¿Qué significan realmente los términos "retirada de depósitos", "pánico" y "restricciones de pagos"? ¿Por qué produjeron esos vastos efectos que les hemos atribuido? ¿Y cómo se proponían los autores de la Federal Reserve Act impedir episodios similares?

Una retirada masiva de depósitos en un banco es un intento de muchos de los depositantes de "retirar" sus depósitos en efectivo, todos al mismo tiempo. Esta retirada masiva se produce a partir de rumores o hechos que llevan a los depositantes a temer que el banco es insolvente o que no será capaz de cumplir con sus obligaciones. Representa el intento de todo el mundo de recuperar "su" dinero antes de que desaparezca.

Es fácil ver por qué una retirada masiva causaría que un banco insolvente caiga antes de lo que lo haría otro que no esté en esa situación. Pero, ¿por qué una retirada masiva podría provocar problemas a un banco responsable y solvente? La respuesta esta relacionada con una de las más engañosas palabras del idioma inglés –la palabra "depósito", cuando se utiliza para referirse a un derecho contra un banco. Si tú "depositas" divisa en un banco, es tentador suponer que el banco toma esos billetes y los "deposita" en una cámara para guardarlos en lugar seguro hasta que los pidas. No es nada de eso. Si así fuera, ¿de dónde obtendría el banco ingresos para pagar sus gastos, además de para pagar los intereses de

esos depósitos? El banco puede tomar unos pocos de esos billetes y dejarlos en la cámara acorazada como una "reserva". El resto se los presta a otros, cargándoles a los prestatarios los intereses, o los utiliza para comprar títulos que generan intereses.

Si, como ocurre normalmente, no depositas dinero en efectivo, sino cheques de otros bancos, tu banco no tiene a mano ni tan siquiera billetes que depositar en la cámara acorazada. Únicamente tiene un derecho frente a otro banco, que normalmente no será ejercido porque todos los bancos tienen derechos de signo opuesto entre ellos. Por cada 100 dólares en depósitos, todos los bancos juntos tienen sólo unos pocos dólares de dinero efectivo en sus cámaras. Tenemos un "sistema bancario de reserva fraccionaria". Este sistema funciona muy bien, siempre que todo el mundo confíe en que podrá obtener en cualquier momento dinero efectivo por sus depósitos y, por consiguiente, sólo trata de obtenerlo cuando realmente lo necesita. Normalmente, los nuevos depósitos en efectivo equivalen más o menos a las disposiciones, de modo que una pequeña cantidad en reserva es suficiente para hacer frente a las discrepancias temporales. Sin embargo, si todo el mundo trata de retirar su dinero en efectivo a la vez, la situación es muy diferente –es probable que se produzca una situación de pánico, como cuando alguien grita "fuego" en un teatro abarrotado y todo el mundo sale de estampida.

Un único banco puede hacer frente a una retirada masiva pidiendo prestado de otros bancos o pidiendo a los prestatarios que devuelvan sus préstamos. Los prestatarios pueden devolver sus préstamos con disposiciones en efectivo realizadas en otros bancos. Pero si la retirada masiva se extiende, todos los bancos juntos no podrán hacer frente a la misma de esta forma. Más aún, cualquier intento para hacer frente a una vasta retirada de depósitos devolviendo el dinero en efectivo de las cámaras acorazadas provoca una reducción de depósitos mucho mayor –a menos que se consiga restaurar rápidamente la confianza y se acabe con la retirada de modo que el dinero efectivo sea depositado de nuevo. En 1907, los bancos tenían, por término medio, 12 dólares de dinero efectivo por cada 100 dólares de depósitos. Cada dólar de depósitos convertido en efectivo y transferido de las cámaras de los bancos a los colchones de los depositantes hacía necesaria una reducción adicional de los depósitos de 7 dólares si los bancos querían mantener la ratio anterior entre reservas y depósitos. Ésta es la razón por la que una retirada masiva que provoca una acumulación de dinero en efectivo por el público tiende a reducir la oferta total de dinero. También es la razón por la que, de no detenerse pronto, causa tales calamidades. Los bancos individuales tratan de conseguir dinero en efectivo para atender las demandas de los depositantes presionando a sus prestatarios para que devuelvan los préstamos y negándose a renovar o ampliar los préstamos ya existentes. Los prestatarios, como un todo, no tienen a quien recurrir, de modo que los bancos quiebran y los negocios también.

¿Cómo puede detenerse el pánico una vez que ya ha comenzado o, mejor aún, cómo puede impedirse que comience? Una forma de detener el pánico es el método adoptado en 1907: una restricción de pagos concertada por los bancos. Los bancos continuaron funcionando, pero acordaron entre ellos no atender las demandas de retirada de efectivo de los depositantes. En vez de ello, decidieron operar a través de libros de registro de entradas. Atenderían los cheques emitidos por uno de sus depositantes a favor de otro reduciendo los depósitos registrados en sus libros del primero e incrementando los del segundo. En el caso de cheques emitidos por sus depositantes en favor de los depositantes de otros bancos o por depositantes de otros bancos en favor de sus depositantes, operaban casi como de costumbre, "a través de la cámara de compensación", es decir, compensando los cheques recibidos de otros bancos como depósitos con los cheques del propio banco como depósitos en otros bancos. La única diferencia era que cualquier diferencia entre la cantidad que ellos debían a otros bancos y la que otros bancos le debían a él se cancelaba con una promesa

de pago en vez de con la forma ordinaria de hacerlo, la transferencia de dinero en efectivo. Los bancos entregaban algo en divisa, pero no a petición, sino sólo a los clientes habituales que la necesitaban para el pago de salarios o para otros propósitos urgentes similares e, igualmente, recibían algo de dinero en efectivo de sus clientes habituales. En este sistema, los bancos podían quebrar y desde luego lo hacían porque no eran bancos "sólidos". Y no quebraban simplemente porque no podían convertir inmediatamente sus activos en dinero en efectivo. A medida que el tiempo pasó, el pánico desapareció, la confianza en los bancos se restauró y los éstos pudieron reanudar el pago en dinero efectivo sin que se iniciara una nueva serie de retiradas masivas. Esta es una forma muy drástica de detener el pánico, pero funcionó.

Otra forma de acabar con el pánico es permitir que bancos sólidos conviertan sus activos en dinero efectivo rápidamente, y no a expensas de otros bancos, a través de una disponibilidad adicional de dinero en efectivo –con una emisión de emergencia, como así fue. Ésta fue la forma que se perfiló en la Federal Reserve Act. Se suponía que así podrían impedirse incluso las fracturas temporales ocasionadas por las restricciones de pagos. Los doce bancos regionales creados por esta ley, operando bajo la supervisión del Consejo de la Reserva Federal en Washington, recibieron el poder para actuar como "prestamistas de último recurso" de los bancos comerciales. Podían hacer tales préstamos, bien en forma de dinero en efectivo –Billetes de la Reserva Federal, atribuyéndoseles la facultad de poder imprimirlos– , bien en forma de depósitos a crédito anotados en sus libros -la magia del bolígrafo del contable. Actuarían, por tanto, como banqueros de los bancos, el equivalente norteamericano del Banco de Inglaterra y otros bancos centrales.

Inicialmente, se esperaba que los Bancos de la Reserva Federal operarían en su mayor parte concediendo créditos directos a los bancos que éstos garantizarían con sus propios activos y, especialmente, con los pagares correspondientes a créditos concedidos por los bancos a las empresas. En el caso de muchos de estos créditos, el banco "descontaba" los pagarés, es decir, pagaba menos de su valor nominal, representando el descuento el interés cobrado por los bancos. Por su parte, la Reserva Federal "redescontaba" los pagarés y de ese modo cobraba a los bancos el interés por los créditos.

A medida que pasaba el tiempo, "las operaciones de mercado abierto" –la compra o venta de bonos del gobierno–, se convirtieron, más que el redescuento, en la forma en la que el Sistema aumentaba o disminuía la cantidad de dinero. Cuando el Banco de la Reserva Federal compra un bono del gobierno, lo paga, bien con billetes que la Reserva Federal que tiene en sus cámaras o acaba de imprimir o, más corrientemente, añadiéndolos en sus libros a los depósitos de los bancos comerciales. El banco comercial puede ser el vendedor del bono o el banco en el que el vendedor del bono tiene su cuenta de depósitos. La moneda extra y los depósitos sirven de reservas de los bancos comerciales, permitiéndoles en conjunto, expandir sus depósitos por un múltiplo de las reservas adicionales, razón por la que el dinero emitido y los depósitos en los Bancos de la Reserva Federal se denominan "base monetaria". Cuando un Banco de la Reserva Federal vende un bono, el proceso se invierte. Las reservas de los bancos comerciales caen y tienen que contratar. Hasta fechas relativamente recientes, el poder de los Bancos de la Reserva Federal para emitir moneda e incrementar los depósitos estaba limitado por la cantidad de oro que tenía el Sistema. Este límite ha sido ahora eliminado, de modo que hoy día no existe un límite efectivo, excepto la discreción de las personas encargadas del Sistema.

Tras el fracaso del Sistema de la Reserva Federal a principios de 1930 en hacer aquello para lo que había sido creado, en 1934 se adoptó finalmente un método efectivo para combatir el pánico. La Compañía Federal de Seguros de Depósitos creada para garantizar

los depósitos frente a su pérdida hasta un tope máximo. El seguro daba a los depositantes la confianza de que sus depósitos estaban a salvo. De este modo impide que la quiebra o las dificultades financieras de un banco no sólido provoquen la retirada masiva de depósitos en otros bancos. La gente del teatro abarrotado confía en que está hecho a prueba de fuego. Desde 1934 ha habido quiebras bancarias y alguna retirada masiva de depósitos de algunos bancos, pero ya no se ha producido un pánico bancario a la vieja usanza.

Garantizar los depósitos a fin de impedir el pánico ha sido frecuentemente utilizado por los bancos de una forma más parcial y menos efectiva. Una vez tras otra, cuando un banco en concreto tenía problemas financieros o se veía amenazado por una retirada masiva de depósitos a causa de rumores de problemas, otros bancos acudían juntos a suscribir un fondo de garantía de los depósitos del banco en problemas. Este instrumento impedía muchos posibles pánicos y cortaba en seco otros. En otras ocasiones fracasó porque bien no podía alcanzarse un acuerdo satisfactorio, bien porque la confianza no se restablecía rápidamente. Examinaremos un caso especialmente importante y dramático de fracaso más tarde en este capítulo.

LOS PRIMEROS AÑOS DEL SISTEMA DE LA RESERVA FEDERAL

El Sistema de la Reserva Federal empezó a operar a finales de 1914, unos pocos meses después del estallido de la guerra en Europa. La guerra cambió drásticamente el papel y la importancia del Sistema de la Reserva Federal.

Cuando se creó el sistema, Gran Bretaña era el centro del mundo financiero. Se decía que el mundo funcionaba siguiendo el patrón-oro, pero que podría funcionar igualmente bien si siguiera el patrón-libra. El Sistema de la Reserva Federal fue concebido en primer lugar como un medio de evitar el pánico bancario y de facilitar el comercio; en segundo lugar, como banquero del gobierno. Dando por sentado que funcionaría en un mundo que seguía el patrón-oro, el Sistema reaccionaba frente a los acontecimientos externos, pero no les daba forma.

Antes del final de la Guerra, los Estados Unidos habían sustituido a Gran Bretaña como centro del mundo financiero. El mundo seguía efectivamente el patrón-dólar y así fue, incluso, después de que una versión del patrón-oro anterior a la guerra se hubiera reestablecido por un tiempo. El Sistema de la Reserva Federal ya no era un ente menor que reaccionaba pasivamente frente a los acontecimientos externos, sino que era una importante fuerza independiente que daba forma a la estructura monetaria mundial.

Los años de guerra demostraron el poder del Sistema de la Reserva Federal, tanto para bien como para mal, especialmente tras la entrada en la guerra de los Estados Unidos. Como en todas las guerras anteriores (y posteriores), para financiar el gasto militar se recurrió al equivalente a la impresión de billetes, si bien el sistema lo hizo posible de una manera más sofisticada y sutil de lo que lo hizo posible anteriormente. La impresión literal de billetes se utilizada en cierta medida, cuando los Bancos de la Reserva Federal compraban bonos del Tesoro de los Estados Unidos y los pagaban con billetes de la Reserva Federal con los que el Tesoro podía hacer frente a algunos de sus gastos. Sin embargo, la FED pagó la mayor parte de esos bonos en forma de depósitos del Tesoro en los Bancos de la Reserva Federal. El Tesoro pagaba con cheques emitidos contra esos depósitos y cuando sus receptores los recibían, los depositaban en sus propios bancos y éstos, a su vez, en el Banco de la Reserva Federal, de modo que los depósitos del Tesoro eran transferidos a los bancos comerciales que incrementaban sus reservas. En ese momento, este incremento permitió al sistema de la banca comercial expandirse, comprando bonos del gobierno o concediendo a

sus clientes préstamos que les permitieran comprar bonos del gobierno. Gracias a este proceso circular, el Tesoro conseguía dinero fresco para pagar los gastos de la guerra, pero el incremento de la cantidad de dinero adoptaba la forma de incremento de los depósitos en los bancos comerciales, más que la de la creación de dinero físico. La sutileza del proceso por el cual se incrementaba la cantidad de dinero no impedía la inflación, pero suavizaba su incidencia, ocultando lo que realmente estaba ocurriendo y disminuyendo o aplazando los temores del público frente a la inflación.

Tras la Guerra, el Sistema continuó incrementando aceleradamente la cantidad de dinero, alimentando de este modo la inflación. En esta fase, sin embargo, el dinero extra ya no se utilizaba para pagar los gastos del gobierno, sino para financiar las actividades de empresas privadas. Un tercio del total de la inflación del tiempo de guerra se produjo con posterioridad, no sólo al final de la misma, sino a la cancelación del déficit en que el gobierno tuvo que incurrir por la guerra.

El Sistema descubrió su error con retraso. Entonces reaccionó bruscamente, haciendo caer al país en la profunda, pero corta depresión de 1920-21. El punto álgido del Sistema fue, indudablemente, el resto de los años 20. Durante esos pocos años, la Reserva sirvió como una efectiva rueda de equilibrio, incrementando la tasa de crecimiento monetario cuando la economía mostraba signos de desfallecimiento y reduciéndola cuando la economía comienza a expandirse más rápidamente. No impedía las fluctuaciones económicas, pero las atenuaba. Más aún, era lo suficientemente imparcial para evitar la inflación. El resultado de un clima monetario y económico estable fue el rápido crecimiento económico. Se proclamó a los cuatro vientos que había llegado una nueva era, que el ciclo económico había muerto y había sido enterrado por un vigilante Sistema de la Reserva Federal.

Gran parte de este éxito durante los años 20 debe atribuírselo a Benjamín Strong, un banquero de Nueva York que fue el primer Presidente del Banco de la Reserva Federal de Nueva York y lo ocupó hasta su muerte en 1928. Hasta su muerte, el Banco de Nueva York fue el principal proponente de la política de la Reserva Federal, tanto en los Estados Unidos como en el extranjero, y Benjamín Strong fue indudablemente la figura dominante. Era un destacado hombre, describido como uno de los miembros del Consejo de la Reserva Federal como “un genio –un Hamilton entre los banqueros”.Más que cualquier otra persona en el Sistema, tenía la confianza y el apoyo del resto de líderes financieros, dentro y fuera del mismo, la fuerza personal para hacer prevalecer sus opiniones y el coraje para enfrentarse a ellos.

La muerte de Strong desató una lucha por el poder dentro del Sistema destinada a tener importantes consecuencias. Un biógrafo de Strong dijo, “la muerte de Strong dejó al sistema sin un centro de iniciativa y sin un liderazgo aceptable. El Consejo de la Reserva Federal (en Washington) convino que el Banco de Nueva York ya no jugaría ese papel. Sin embargo, el Consejo no podía asumir la iniciativa, porque era todavía muy débil y estaba dividido. Más aún, la mayor parte del resto de Bancos Federales, así como el de Nueva York, se mostraron reacios a seguir el liderazgo del Consejo. Así fue fácil que el Consejo cayera en la indecisión y llegara a un callejón sin salida”.

Esta lucha por el poder demostró ser –como nadie pudo prever en aquél momento– el primer paso de una acelerada transferencia del poder del mercado privado al gobierno y del poder local y estatal a Washington.

EL COMIENZO DE LA DEPRESIÓN

La opinión popular es que la depresión empezó el Martes Negro, el 24 de octubre de 1929, cuando la Bolsa de Nueva York se desplomó. Tras varios períodos de subidas y bajadas, la bolsa acabó en 1933 a un sexto de su mareante nivel de 1929.

El crash de la bolsa fue importante pero no fue el inicio de la depresión. La actividad económica alcanzó su pico en agosto de 1929, dos meses antes de que la bolsa se estrellara y ya había caído apreciablemente por entonces. El crash reflejó las dificultades en el crecimiento económico y el estallido de una insostenible burbuja especulativa. Por supuesto, una vez que se produjo el crash, éste expandió la incertidumbre entre los hombres de negocios y otros que habían sido seducidos por las increíbles esperanzas de una nueva era. Enfrió la disposición tanto de los consumidores como de los empresarios de gastar e incrementaron su deseo de incrementar sus reservas líquidas para casos de emergencia.

Estos efectos depresivos del crash de la bolsa fueron fuertemente reforzados por la posterior conducta del Sistema de la Reserva Federal. En el momento del crash, el Banco de la Reserva Federal de Nueva York, casi como un reflejo condicionado infundido durante la etapa de Strong, actuó inmediatamente por su propia cuenta para amortiguar el golpe comprando títulos del gobierno y, de este modo, incrementando las reservas bancarias. Esto permitió a los bancos comerciales amortiguar el golpe proporcionando préstamos adicionales a las empresas de bolsa y comprando títulos de éstos y de otros negativamente afectados por el crash. Sin embargo, Strong había muerto y el Consejo quiso imponer su liderazgo, reaccionando rápidamente para imponer sus órdenes en Nueva York y Nueva York cedió. En consecuencia, el Sistema actuó de una forma totalmente distinta a como o había hecho en las previas recesiones económicas de los años 20. En vez de expandir activamente la oferta de dinero en una proporción mayor de la normal para compensar la contracción, el Sistema permitió que la cantidad de dinero decreciera a lo largo de 1930. Comparado con la disminución de alrededor de un tercio de la cantidad de dinero desde finales de 1930 a principios de 1933, la caída de dinero hasta octubre de 1930 parecía moderada –un simple 2,6%. Sin embargo, en comparación con episodios pasados, fue considerable. Ciertamente, fue una disminución mayor que la ocurrida durante o con anterioridad a casi todas las recesiones anteriores.

El efecto combinado de las secuelas del crash de la bolsa y la lenta disminución en la cantidad de dinero durante 1930 fue más que una severa recesión. Aunque la recesión había tocado a su fin a finales de 1930 o principios de 1931, bien podría haber causado un colapso monetario que no finalmente no se produjo, de ahí que se haya calificado como una de las mayores recesiones registradas.

CRISIS BANCARIAS

Pero lo peor estaba por llegar. Hasta el otoño de 1930, la contracción, aunque severa, no se había unido a dificultades bancarias o a retirada masivas de depósitos. El carácter de la recesión cambió dramáticamente cuando una serie de quiebras bancarias en el Medio Oeste y en el Sur minaron la confianza en los bancos y llevó a amplios intentos de convertir los depósitos en moneda.

El contagio llegó finamente a Nueva York, el centro financiero del país. La fecha crítica fue el 11 de diciembre de 1930, cuando el Banco de los Estados Unidos cerrar sus puertas. Era el banco comercial más grande que había quebrado hasta ese momento en la historia de los Estados Unidos. Además, aunque fuera un banco comercial ordinario, su nombre llevó a

muchos tanto en el interior como en el extranjero a considerarlo como un banco oficial. Su quiebra fue de este modo un especialmente serio revés a la confianza.
Fue en parte un accidente que el Banco de los Estados Unidos jugara ese papel clave. Dada la descentralizada estructura del sistema bancario norteamericano y la política seguida por el Sistema de la Reserva Federal de dejar que la cantidad de dinero decreciera y de no responder con decisión a las quiebras bancarias, la riada de quiebras menores habría provocado antes o después retiradas masivas de depósitos de los grandes bancos. Si el Banco de los Estados Unidos no hubiera quebrado cuando lo hizo, la quiebra de cualquier otro banco habría sido la piedra que inició la avalancha. También fue un accidente que el Banco de los Estados Unidos quebrara. Era un banco sólido. Aunque fue liquidado durante los peores años de la depresión, acabó devolviendo a los depositantes 92,5 céntimos por dólar. Apenas existen dudas de que si hubiera sido capaz de capear la crisis inmediata, los depositantes no habrían perdido ni un céntimo.

Cuando los rumores sobre el Banco de los Estados Unidos empezaron a extenderse, el Superintendente de los Bancos del Estado de Nueva York, el Banco de la Reserva Federal de Nueva York y la Cámara de Compensación de la Asociación de Bancos de Nueva York, trataron de esbozar planes para salvar al banco, creando un fondo de garantía o fusionándolo con otros bancos. Esta había sido la forma de actuación en situaciones de pánico anteriores. Hasta dos días antes de que el banco cerrara, estos esfuerzos parecían garantizar el éxito.

El plan fracasó, sin embargo, en primer lugar por el carácter especial del Banco de los Estados Unidos y los prejuicios de la comunidad bancaria. Su mismo nombre, que atraía a los inmigrantes, fue tomado a mal por otros bancos. Bastante más importante fue que el banco era propiedad y estaba gestionado por judíos, y prestaba sus servicios en su mayor parte a la comunidad judía. Era uno del puñado de bancos propiedad de judíos en una industria que, más que en casi cualquier otra, había sido coto cerrado de los bien nacidos y bien colocados. No por accidente, el plan de rescate suponía fusionar el Banco de los Estados Unidos con el otro de los grandes bancos de Nueva York que también era mayoritariamente propiedad y estaba gestionado por judíos, junto con otros dos mucho más pequeños también propiedad de judíos. El Superintendente de los Bancos trató de fusionarlos, pero fracasó. “Dije”, testificaría más tarde ante la corte judicial:

> Tenía (el Banco de los Estados Unidos) miles de prestatarios, había financiando a pequeños comerciantes, especialmente comerciantes judíos, y que su cierre podría y probablemente provocaría una vasta bancarrota entre aquéllos a los que servía. Advertí que su cierre provocaría el cierre de, al menos, otros diez bancos en la ciudad y que podría, incluso, afectar a los bancos de ahorros. La influencia del cierre podría extenderse fuera de la ciudad, les dije.
>
> Les recordé que sólo dos o tres semanas antes habían rescatado a dos de los mayores banqueros privados de la ciudad y gustosamente pusieron el dinero que hizo falta. Les recordé que sólo siete u ocho años antes habían acudido a ayudar a uno de las mayores compañías de depósitos de Nueva York, poniendo muchas veces más la suma necesaria para salvar al Banco de los Estados Unidos, pero sólo después de que sus cabezas se hubieran entrechocado.
>
> Les pregunté si su decisión de dejar caer el plan era todavía definitiva. Me dijeron que sí. Entonces les advertí de que estaban cometiendo el error más colosal en la historia de la banca de Nueva York.

El cierre del Banco de los Estados Unidos fue trágico para sus propietarios y sus depositantes. Dos de los propietarios fueron enjuiciados y condenados y cumplieron penas de prisión por lo que todo el mundo consideró que eran infracciones técnicas de la ley. Los

depositantes tuvieron la parte de sus fondos que finalmente recuperaron bloqueados durante años. Para el país, en su conjunto, los efectos fueron todavía mayores. Los depositantes de todo el país, atemorizados por la seguridad de sus depósitos, su unieron a las esporádicas retiradas de depósitos que habían comenzado antes. Los bancos quebraban en manada – 352 bancos sólo en el mes de diciembre de 1930. De no haberse creado el Sistema de la Reserva Federal y una vez se iniciaron las retiradas de depósitos, no hay duda alguna de que las medidas adoptadas habrían sido las mismas que las adoptadas en 1907 –la restricción de pagos. Habría sido más drástica que lo que ocurrió en los últimos meses de 1930, pero, previniendo que disminuyeran las reservas de los buenos bancos, la restricción casi seguramente habría impedido la posterior serie de quiebras bancarias de 1931, 1932 y 1933, tal y como la restricción de 1907 acabó rápidamente con las quiebras entonces. Ciertamente, el mismo Banco de los Estados Unidos podría haber vuelto a abrir, como la Knickerbocker Trust Company hizo en 1908. Acabado el pánico, restaurada la confianza, la recuperación económica habría comenzado probablemente a principios de 1931, como ya lo hizo a principios de 1908.

La existencia del Sistema de la Reserva impidió la actuación de esta drástica medida terapéutica: directamente, reduciendo la preocupación de os bancos más fuertes que, como luego se vio, erróneamente confiaron en que los préstamos del Sistema les ofrecían un fiable mecanismo de escape en caso de dificultades; indirectamente, adormeciendo a toda la comunidad y al sistema bancario en particular, con la creencia de que tales medidas drásticas ya no eran necesarias ahora que el sistema estaba allí para ocuparse de esos asuntos.

El Sistema podría haber proporcionado una solución bastante mejor comprometiéndose en la compra a gran escala de los bonos del gobierno en un mercado abierto, lo que habría proporcionado a los bancos efectivo adicional para satisfacer las demandas de sus depositantes. Eso habría acabado –o, al menos, habría reducido drásticamente– la riada de quiebras bancarias y habría evitado que los intentos de la gente de convertir sus depósitos en dinero efectivo redujeran la cantidad de dinero. Desgraciadamente, la conducta de la Fed fue dubitativa y a pequeña escala. En general, permaneció impasible y dejó que la crisis siguiera su curso –un patrón de conducta que se repetiría una y otra vez los dos años siguientes.

Se repitió en primavera de 1931, cuando se produjo una segunda crisis bancaria. Y a ésta se siguió incluso una política incluso más perversa en septiembre de 1931 cuando Gran Bretaña abandonó el patrón-oro. Tras dos años de severa depresión, la Fed reaccionó incrementando el tipo de interés (el tipo de descuento) que cargaba a los bancos por sus préstamos de una forma que no había hecho nunca antes en la historia para evitar que sus reservas de oro se evaporaran tras la reclamación de los tenedores extranjeros de dólares que temían verse negativamente afectados por el abandono británico del patón-oro. Internamente, el efecto fue una alta deflación –añadiendo la presión sobre los bancos comerciales y las empresas. La Fed podría, por medio de la compra de títulos del gobierno en un mercado abierto, compensar el profundo golpe monetario que dio a una economía que trataba de abrirse camino, pero no lo hizo.

En 1932, ante una fuerte presión del Congreso, la Fed finalmente emprendió las compras a gran escala en un mercado abierto. Los favorables efectos empezaban a sentirse cuando el Congreso acabó su mandato –y la Fed pronto puso fin a este programa.

El episodio final de este lamentable cuento fue el pánico bancario de 1933, otra vez causado por una serie de quiebras bancarias, y que se intensificó en el interregno entre Herbert

Hoover y Franklin D. Rooselvelt, elegido el 8 de noviembre de 1932, pero que no fue investido presidente hasta el 4 de marzo de 1933. Herbert Hoover estaba dispuesto a adoptar medidas drásticas sin la cooperación del presidente electo y Franklin Delano Rosevelt no estaba dispuesto a asumir ninguna responsabilidad hasta que no fuera investido.

A medida que el pánico se extendía en la comunidad financiera de Nueva York, el Sistema también sucumbía al mismo. El presidente del Banco de la Reserva de Nueva York trató en vano de convencer al Presidente Hoover para declarar día festivo para la banca el último día de su mandato. Después se unió con los bancos de la Cámara de Compensación de Nueva York y con el Superintendente estatal de los bancos para convencer al Gobernador Lehman de Nueva York para declarar día festivo para la banca el 4 de marzo de 1933, día de la investidura de Franklin Delano Roosevelt. El Banco de la Reserva Federal, junto con otros bancos, cerraron. Un día de fiesta nacional fue finalmente proclamado por el Presidente Roosevelt el 6 de marzo.

El sistema bancario central, establecido originariamente para que no fuera necesaria la restricción de pagos por los bancos comerciales, se unió a éstos en la más amplia, completa y preocupante restricción de pagos que se hubiera producido alguna vez en la historia del país. Uno puede ciertamente simpatizar con los comentarios de Hoover en sus memorias: “Llegué a la conclusión de que el Consejo de la Reserva era una rama demasiado débil para soportar a una nación en tiempos de problemas”.

En el apogeo de la actividad comercial a mediados de 1929, cerca de 25.000 bancos comerciales operaban en los Estados Unidos. A principios de 1933 el número había descendido a 18.000. Cuando el Presidente Roosevelt puso fin a las vacaciones bancarias diez días después de que comenzaran, se permitió abrir a menos de 12.000 bancos y sólo a 3.000 bancos más se les permitió hacerlo más tarde. En total, alrededor de 10.000 de los 25.000 bancos existentes desaparecieron durante estos cuatro años –a través de quiebras, fusiones o liquidaciones.

La cantidad total de dinero mostró igualmente una drástica caída. Por cada 3 dólares de depósitos y dinero en manos del público en 1929, menos de 2 dólares quedaron en 1933 – un colapso monetario sin precedentes.

LOS HECHOS Y LA INTERPRETACIÓN

Hoy día no se cuestionan los hechos –aunque debería remarcarse que ellos no fueron conocidos ni accesibles para la mayoría de los observadores contemporáneos, incluido John Maynard Keynes– si bien son susceptibles de distintas interpretaciones. ¿Fue el colapso monetario la causa del colapso económico o su efecto? ¿Podría el Sistema haber evitado el colapso monetario? ¿O sucedió a pesar de los mejores esfuerzos de la Fed –como muchos observadores de la época concluyeron? ¿Comenzó la depresión en los Estados Unidos y de allí se extendió al extranjero? ¿O fueron fuerzas externas las que hicieron que lo que debería haber sido una recesión razonablemente suave se convirtiera en los Estados Unidos en una recesión severa?

Causa o Efecto

El Sistema mismo no expresó duda alguna acerca su papel. Tan grande es su capacidad para la auto-justificación que en su Informe Anual de 1933, el Consejo de la Reserva Federal pudo decir, “La habilidad de los Bancos de la Reserva Federal para atender la enorme

demanda de dinero durante la crisis demostró la efectividad del sistema de la moneda del país, según la Federal Reserve Act… Es difícil saber cuál habría sido el curso de la depresión si el Sistema Federal no hubiera seguido una política liberal de compras en un mercado abierto".

El colapso monetario fue tanto la causa como el efecto del colapso económico. Se originó, en gran medida, por la política de la Reserva Federal e, incuestionablemente, hizo el colapso económico bastante peor de lo que de otra forma habría sido. Sin embargo, el colapso económico, una vez hubo comenzado, hizo el colapso monetario peor. Los préstamos de los bancos que podrían haber sido "buenos" préstamos en una recesión más suave se convirtieron en "malos" préstamos en una situación de severo colapso económico. Los fallidos en los préstamos debilitaron a los bancos prestamistas, lo que se añadió a la tentación de los depositantes de retirar masivamente sus depósitos en ellos. Las quiebras empresariales hicieron caer la producción, aumentando el empleo –todos albergaban incertidumbre y temor. El deseo de convertir los activos en su forma más líquida, en dinero, y en la forma más segura de dinero, los billetes, se extendió por todas partes. La retroalimentación es el efecto generalizado del sistema económico.

Hasta ahora la evidencia casi concluyente es que el Sistema no sólo tenía el mandato legislativo para impedir el colapso monetario, sino que podría haberlo hecho si hubiera usado prudentemente los poderes que se le habían otorgado en la Federal Reserve Act. Los defensores del sistema han ofrecido distintas excusas que no se han sostenido frente a un minucioso examen. Ninguna ha sido una válida justificación del fracaso en el cumplimiento de la misión por el que sus fundadores lo crearon. El sistema no sólo tenía poder para impedir el colapso monetario, sino que también sabían como usar ese poder. En 1929, 1930 y 1931, el Banco de la Reserva Federal de Nueva York instó repetidamente al Sistema para que se implicara en compras a gran escala en el mercado abierto.

Nueva York fue desautorizado no porque se demostrara que sus propuestas fueran en la mala dirección o no fueran viables, sino por las luchas de poder en el Sistema, que hicieron que otros Bancos de la Reserva Federal y el Consejo de Washington no estuvieran dispuestos a aceptar el liderazgo de Nueva York. La alternativa demostró el confuso e indeciso liderazgo del Consejo. Voces autorizadas de fuera del Sistema también exigieron la acción correcta. Un congresista de Illinois A. J. Sabath dijo en el Congreso, "Insisto que está en el poder del Consejo de la Reserva Federal aliviar la miseria financiera y comercial". Algunos críticos académicos –incluído Karl Bopp, que más tarde se convertiría en Director del Banco de la Reserva Federal de Filadelfia– expresaron una opinión similar. En la reunión de la Reserva Federal en la que en 1932 se aprobaron las compras en el mercado abierto, bajo la presión directa del Congreso, Odien L. mills, entonces Secretario del Tesoro y miembro emérito del Consejo, declaró, al explicar su voto a favor de la actuación, "Que un sistema bancario central mantenga un 70% de sus reservas de oro sin emprender pasos activos en una situación así es casi inconcebible y casi imperdonable". No obstante, esas es la forma en la que se había comportado el Sistema durante los dos años anteriores y así es como volvió a comportarse tan pronto como el Congreso finalizó su mandato unos pocos meses después, así como durante la culminante crisis bancaria final de marzo de 1933.

Dónde empezó la depresión

La evidencia definitiva de que la depresión se extendió desde los Estados Unidos al resto del mundo, más que de la forma contraria, llega del movimiento del oro. En 1929 los Estados Unidos seguían el patrón oro en el sentido de que había un precio oficial del oro (20,67 USD por onza) y al que el gobierno estadounidense compraría o vendería oro. La mayoría del

resto de países importantes también se guiaban por el patrón de intercambio del oro, según el cual, ellos también especificarían un precio oficial para el oro en relación con sus propias divisas. Ese precio oficial del oro en su divisa dividido por el oficial norteamericano daba un tipo de cambio oficial, es decir, el precio de sus modelas en relación con el dólar. Libremente podrían comprar y vender oro o no hacerlo al precio oficial, pero se comprometían a mantener el tipo de cambio al nivel determinado por los dos precios oficiales del oro, comprando o vendiendo dólares al tipo de cambio. En un sistema así, si los residentes de los Estados Unidos, o cualquier otro que tuviera dólares, gastara en el extranjero (o prestara o donara) más dólares de los que los receptores de esos dólares quisieran gastar en los Estados Unidos (o prestar o donar), los receptores pedirían oro por la diferencia. El oro iría desde los Estados Unidos a los países extranjeros. Si el balance se producía en la dirección opuesta, de modo que los poseedores de divisas extranjeras quisieran gastar (o prestar o donar) más dólares en los Estados Unidos que los que los poseedores de dólares quisieran convertir en moneda extranjera para gastar (o prestar o donar) en el extranjero, debería conseguir dólares extra comprándolos de sus bancos centrales a los tipos de cambio oficiales. Los bancos centrales, a su vez, conseguirían dólares extra vendiendo oro a los Estados Unidos (por supuesto que en la práctica la mayoría de estas transferencias no suponían el embarque literal de oro a través de los océanos. Gran parte del oro propiedad de los bancos centrales extranjeros estaba almacenado en las cámaras acorazadas del Banco de la Reserva Federal de Nueva York, “marcado” como propiedad del país propietario del mismo. La transferencia se realizaba cambiando las etiquetas de los contenedores que contenían los lingotes en profundos sótanos bajo el edificio del banco en el número 33 de la Calle Libertad en la Zona de Wall Street).

Si la depresión se hubiera originado en el extranjero mientras la economía norteamericana continuaba funcionando durante un tiempo, la cada vez más deteriorada situación económica en el extranjero habría reducido las exportaciones de los Estados Unidos, reduciendo el coste de los bienes extranjeros y animando las importaciones norteamericanas. El resultado habría sido un intento de gastar (o prestar o donar) más dólares en el extranjero de los que los receptores habrían querido utilizar en los Estados Unidos y una fuga de oro de los Estados Unidos. La fuga de oro habría reducido las reservas del Sistema de la Reserva Federal y, a su vez, habría inducido al Sistema a reducer la cantidad de dinero. Esta es la forma en la que un sistema de tipos de cambio fijos transmite la presión deflacionista (o inflacionista) de un país a otro. Si ese hubiera sido el curso de los acontecimientos, la Reserva Federal podría haberse defendido diciendo que sus acciones eran una respuesta a presiones del extranjero. Por el contrario, si la depression se hubiera originado en los Estados Unidos, uno de los primeros efectos haría sido el descenso en el número de dólares americanos que sus poseedores habrían querido utilizar en el extranjero y un aumento en el número de dólares que otros hubieran querido utilizar en los Estados Unidos. Ello habría producido una afluencia de oro a los Estados Unidos, lo que, a su vez, presionaría a los países extranjeros a reducir su cantidad de dinero y sería la forma en que la deflación estadounidense se habría transmitido a ellos.

Los hechos son claros. El stock estadounidense creció desde agosto de 1929 a agosto de 1931, los primeros dos años de la contracción –evidenciando que los Estados Unidos estaban en el origen del movimiento. ¿Siguió el Sistema de la Reserva Federal las reglas del patrón oro, debería haber reaccionado a la afluencia de oro incrementando la cantidad de dinero? En vez de ello, el Sistema dejó que la cantidad de dinero disminuyera. Una vez la depresión estaba en marcha y se había transmitido a otros países, se produjo, por supuesto un efecto reflejo en los Estados Unidos –otro ejemplo de la retroalimentación que está tan presente en cualquier complejo económico. Un país a la vanguardia de un movimiento internacional no necesita quedarse ahí. Francia había acumulado una gran cantidad de oro

como consecuencia de su retorno al patrón-oro en 1928 a un tipo de cambio que devaluaba el franco. Tenía por consiguiente mayor libertad de acción y podría haber resistido la presión deflacionaria que llegaba de los Estados Unidos. En vez de eso, Francia siguió políticas aún más deflacionistas que los Estados Unidos y no sólo comenzó a aumentar su stock de oro, sino que comenzó a atraer oro de los Estados Unidos. Su dudosa recompense para tal liderazgo fue que, aunque la economía norteamericana tocó fondo cuando suspendió pagos en oro en marzo de 1933, la economía francesa no tocó fondo hasta abril de 1935.

Efectos en el Sistema de Reserva

Una irónica consecuencia de la perversa política del Consejo de la Reserva Federal, a pesar de los buenos consejos del Banco de la Reserva Federal de Nueva York, fue la completa victoria de aquélla sobre éste y sobre otros Bancos de la Reserva Federal en la lucha por el poder. El mito de que la iniciativa privada, incluido el sistema de banca privada, había fracasado y que el gobierno necesitaba más poder para actuar contra la inestabilidad inherente del libre mercado, significaba que el fracaso del sistema producía un entorno favorable para otorgar al Consejo un mayor control sobre los bancos regionales.

Uno de los símbolos del cambio fue el traslado del Consejo de la Reserva Federal desde sus modestas dependencias del Edificio del Tesoro a un opulento templo griego de su propiedad en Constitution Avenue (a partir de ese momento complementado por una masiva estructura adicional).

El sello final del cambio en el poder fue el cambio en el nombre del Consejo y en el del título de los funcionarios dirigentes de los bancos regionales. En los círculos del banco central el título prestigioso es el de gobernador, no el de presidente. Desde 1913 a 1935, el director de un banco regional era denominado “gobernador”; la institución central de Washington se denominaba “Consejo de la Reserva Federal”; sólo el presidente del Consejo era designado como “Gobernador”, el resto de miembros eran simplemente “miembros del Consejo de la Reserva Federal”. La Banking Act de 1935 cambió todo eso. Los directores de los bancos regionales pasarían a ser “Presidentes” en vez de “Gobernadores” y el conjunto del “Consejo de la Reserva Federal” fue sustituido por el pomposo “Consejo de Gobernadores del Sistema de la Reserva Federal”, única y exclusivamente a fin de que cada miembro del Consejo pudiera ser tratado como “gobernador”.

Desgraciadamente, el incremento de su poder, prestigio y boato de la institución no se acompañó con una mejora en su funcionamiento. Desde 1935 el Sistema ha presidido –y ha contribuido en gran medida– a la importante recesión de 1937-1938, a la inflación del período de guerra y del período inmediatamente posterior a ella y, desde entonces, a la montaña rusa de la economía, con subidas y bajadas de la inflación y con aumentos y descensos del desempleo. Cada pico de inflación y cada periodo temporal inflacionario lo ha sido a un nivel cada vez más alto y la tasa media de desempleo se ha incrementado. El sistema no ha cometido el mismo error que cometió en el período 1929-1933, al permitir o alimentar el colapso monetario, sino que ha cometido el error opuesto, alimentando indebidamente el rápido crecimiento en la cantidad de dinero y promoviendo, de este modo, la inflación. Además, ha continuado, oscilando de uno a otro extremo, producir no sólo booms, sino también recesiones, algunas leves, otras profundas.

Sin embargo, hay un aspecto en el que el Sistema se ha mantenido coherente en todo este tiempo. Siempre culpa de todos los problemas a influencias externas que escapan a su control y se aprovecha de cualquier o de todos los acontecimientos favorables. De este modo sigue promoviendo el mito de que la economía privada es inestable, mientras que su

conducta prueba que la realidad es que el gobierno es hoy día la mayor fuente de inestabilidad económica.

CAPÍTULO 4

DE LA CUNA A LA TUMBA

La elección presidencial de 1932 marcó un punto de inflexión político para los Estados Unidos. Herbert Hoover, buscando la reelección de la candidatura republicana, tuvo que cargar con una profunda depresión. Millones de personas estaban en paro. La imagen de ese momento fueron las colas del pan o las de personas desempleadas vendiendo manzanas en una esquina. Aunque la culpa iba a recaer en el independiente Sistema de la Reserva Federal por su errónea política que convirtió una recesión en una depresión catastrófica, el Presidente, como jefe del Estado, no pudo eludir su responsabilidad. La gente había perdido la fe en el sistema económico imperante. Estaba desesperada y necesitaban garantías, una promesa de salida.

Franklin Delano Roosevelt, el carismático gobernador de Nueva York, era el candidato republicano. Era una cara nueva que exudaba esperanza y optimismo. Para ser sinceros, hacía campaña a favor de los viejos principios. Prometió que, en caso de ser elegido, reduciría el gasto del gobierno y equilibraría el presupuesto y regaño a Hoover por la extravagancia de los gastos gubernamentales y por permitir que los déficit del aumentaran. Al mismo tiempo, tanto antes como en el periodo que medió entre su elección y su investidura, se reunió regularmente con un grupo de asesores en la Casa del Gobernador en Albano –su "cártel cerebral– como se le bautizó. Diseñaron las medidas que debían adoptarse tras su investidura y que se convirtieron en el "New Deal" que FDR había prometido a los americanos al aceptar la nominación demócrata a la presidencia.

La elección de 1932 fue un punto de inflexión en términos estrictamente políticos. En los 72 años que van de 1860 a 1932, los republicanos ocuparon la presidencia durante 56. Los demócratas 16. En los últimos 48 años, desde 1932 a 1980, se giraron las tornas: los demócratas han ocupado la presidencia 32 años. Los republicanos 16.

La elección de 1932 fue también un punto de inflexión en un sentido aún más importante: marcó un importante cambio tanto en la percepción de la gente del papel del gobierno y el papel real asignado a éste. Algunas simples estadísticas sugieren la magnitud del cambio. Desde la fundación de la República hasta 1929, el gasto del gobierno en todos los niveles, federal, estatal y local, nunca excedió el 12% del producto nacional, excepto en tiempos de guerra y dos tercios de ese gasto se producían a nivel estatal y local. El gasto federal ascendía normalmente al 3% o menos del producto nacional. Desde 1933, el gasto del gobierno no ha sido inferior al 20% del producto nacional y actualmente es superior al 40% y dos tercios de ese gasto de ese gasto corresponden al gobierno federal. Es cierto que gran parte del período desde el fin de la II Guerra Mundial hasta hoy ha sido un período de guerra fría o caliente. Sin embargo, desde 1946 los gastos no relacionados con la defensa nunca han bajado del 16% del producto nacional y actualmente supone aproximadamente un tercio de éste. Según estos datos, el papel del gobierno federal en la economía se ha multiplicado aproximadamente por 10 en el último medio siglo.

Roosevelt fue investido el 4 de marzo de 1933, cuando la economía estaba en su punto más bajo. Muchos estados habían declarado vacaciones para la banca, cerrando sus bancos. Dos días más después de ser investido, el Presidente Roosevelt ordenó a todos los bancos del país que cerraran. No obstante, Roosevelt utilizó la alocución de su investidura para transmitir un mensaje de esperanza, proclamando que "a la única cosa que tenemos que temer es al temor mismo". E inmediatamente después lanzó un frenético programa de medidas legislativas –los "100 días" de una sesión especial del Congreso.

Los miembros del “cártel cerebral” de FDR fueron seleccionados principalmente de las universidades, especialmente de la Universidad de Columbia. Reflejaban el cambio que se había producido anteriormente en la atmósfera intelectual de los campus –de la creencia en la responsabilidad individual, el laissez faire y el gobierno descentralizado y limitado a la creencia en la responsabilidad social y un gobierno centralizado y poderoso. Era función del gobierno, creían, proteger a los individuos de las vicisitudes del azar y controlar el funcionamiento de la economía en “interés general”, aunque eso supusiera la propiedad y la gestión gubernamental de los medios de producción.

Estos dos ramas ya estaban presentes en la famosa novela de Edward Bellamy, “Mirando Atrás” publicada en 1887, una fantasía utópica en la que el personaje de Rip Van Winkle se va a dormir en el año 1887 y se despierta en el año 2000 para descubrir cómo ha cambiado el mundo. “Mirando atrás”, sus nuevos compañeros le explican que la utopía que le asombra surgió en 1930 –una fecha profética– desde el infierno de los años 80 del siglo XIX. La utopía implicaba la promesa de seguridad “desde la cuna a la tumba” –el primer uso de esta frase del que tenemos conocimiento–, así como una detallada planificación gubernamental, incluyendo el servicio nacional obligatorio para todas las personas durante un período determinado.

Llegando de esta atmósfera intelectual, los consejeros de Roosevelt estaban todos demasiados dispuestos a ver la depresión como un fracaso del capitalismo y a creer que la intervención activa del gobierno –y especialmente del gobierno central– era el remedio apropiado. Benévolos funcionarios y expertos desinteresados asumirían el poder del que había abusado la corta de miras y egoísta realeza económica. En palabras de Roosevelt en su discurso de investidura, “los cambistas han dejado sus altos tronos en el templo de nuestra civilización”.

Al diseñar los programas a aplicar por Roosevelt, pudieron fijarse no sólo en el campus, sino también en las experiencias anteriores de la Alemania de Bismark, la Inglaterra Fabiana y la vía-media sueca.

El New Deal, tal y como surgió en los años 30, reflejaba claramente estas opiniones. Incluía programas diseñados para reformar la estructura básica de la economía. Algunos de estos tuvieron que ser abandonados al ser declarados inconstitucionales por la Corte Suprema, en especial la NRA (Nacional Recovery Administration) y la AAA (Agricultural Adjustment Administration). Otros siguen entre nosotros, destacando la Securities and Exchange Commission (SEC) y el Nacional Labor Relations Board, los salarios mínimos a nivel nacional.

El New Deal también incluía programas para proporcionar seguridad contra la desgracia, a destacar la Seguridad Social (OASI: Old Age and Survivors Insurance), el seguro de desempleo y la asistencia pública. Este capítulo habla de esas medidas y de su prole posterior.

El New Deal también incluyó programas que pretendían ser estrictamente temporales, diseñados para afrontar con la situación de emergencia creada por la Gran Depresión. Algunos de estos programas se hicieron permanentes, como así sucede con los programas gubernamentales.

El programa temporal más importante incluían los proyectos “make work” controlados por la Works Progress Administration, el uso de jóvenes desempleados para mejorar los parques y bosques nacionales organizados en Civilian Conservation Corps y el alivio federal de los

indigentes. En ese momento, estos programas cumplían una función útil: había miseria por todas partes: era importante hacer algo con la miseria rápidamente, tanto asistir a las personas en la miseria como restaurar la confianza y las esperanzas de la gente. Estos programas ideados a toda prisa y no cabe duda de que eran imperfectos y una pérdida de tiempo, pero eran comprensibles e inevitables en esa situación. La administración Roosevelt logró un éxito considerable en aliviar la inmediata miseria y en restaurar la confianza.

La II Guerra Mundial interrumpió el New Deal, mientras que al mismo tiempo reforzó en gran medida sus presupuestos. La Guerra trajo consigo inmensos presupuestos gubernamentales y un control del gobierno sobre todos los detalles de la vida económica sin precedentes: fijación de precios y salarios por decreto, racionamiento de bienes de consumo, prohibición de ciertos productos civiles, distribución de materias primas y productos terminados, control de las importaciones y exportaciones.

La eliminación del desempleo y la producción a gran escala del material bélico que hizo a los Estados Unidos el "arsenal de la democracia" y una victoria incondicional sobre Alemania y Japón –en gran medida interpretados como una demostración de la capacidad del gobierno– significaba hacer funcionar el sistema económico de una manera más eficiente que el "capitalismo no planificado". Una de las primeras de las más importantes regulaciones que entraron en vigor tras la guerra fue la Employement Act de 1946, que reflejaba la responsabilidad del gobierno "en el mantenimiento de la mayor tasa de empleo, la mayor producción y la más alta capacidad de compra" y, en efecto, convirtió las políticas keynesianas en leyes.

Los efectos de la guerra en la actitud de la gente fue el reflejo de la de la depresión. La depresión convirtió a la gente que el capitalismo tenía defectos; la guerra, que el gobierno centralizado era eficiente. Sin embargo, ambas conclusiones eran falsas. La depresión se produjo por el fracaso del gobierno, no por la iniciativa privada. En lo que respecta a la guerra, una cosa es que el gobierno ejerciera un gran control temporalmente con un propósito primordial compartido por casi todos los ciudadanos y por el casi todos los ciudadanos están dispuestos a hacer grandes sacrificios. Pero una cosa distinta es que el gobierno controle permanentemente la economía para promover algo vagamente definido como el "interés público" conformado a partir de los diversos y variados objetivos de sus ciudadanos.

Al final de la guerra, parecía que la planificación económica central fuera el futuro. Esa conclusión fue apasionadamente bien recibida por algunos que vieron en ella el amanecer de un mundo lleno de igualdad distributiva. Para otros, incluyéndonos a nosotros, la misma trajo un apasionado temor a una vuelta a la tiranía y la pobreza. Hasta ahora, ni las esperanzas de unos ni los temores de otros se han realizado.

El gobierno se ha expandido enormemente. Sin embargo, esa expansión no ha adoptado la forma de una creciente nacionalización de la industria, las finanzas y el comercio, como tantos de nosotros temimos que sería. La experiencia puso fin a la detallada planificación económica, en parte porque no logró alcanzar los objetivos anunciados, pero también porque entraba en conflicto con la libertad. Ese conflicto quedó claramente en evidencia con el intento del gobierno británico de controlar los trabajos que las personas podrían desempeñar. La adversa reacción de la opinión pública obligó a desistir del intento. Las empresas nacionalizadas resultaron ser tan ineficientes y generaron tales pérdidas en Gran Bretaña, Suecia, Francia y los Estados Unidos que sólo unos pocos marxistas irredentos consideran como deseable una nacionalización más amplia. La falsa creencia de que la nacionalización incrementa la eficiencia productiva, sostenida mayoritariamente alguna vez,

ya se ha evaporado. Desde luego que se producen nacionalizaciones adicionales –el servicio de ferrocarril para pasajeros y algunos servicios de transporte en los Estados Unidos, Leyland Motors en Gran Bretaña y el acero en Suecia. No obstante, éstas se producen por distintas razones –porque los consumidores conservar servicios subsidiados por el gobierno cuando las condiciones del mercado exigen sus recortes o porque los trabajadores en industrias no rentables temen al desempleo. Incluso quienes apoyan tales nacionalizaciones las contemplan como un mal necesario.

El fracaso de la planificación y la nacionalización no ha acabado con las presiones a favor de un gobierno aún mayor. Simplemente ha alterado su dirección. La expansión del gobierno adopta ahora la forma de programas de bienestar y las actividades regulatorias. Como W. Allen Wallis en un contexto algo diferente, el socialismo “intelectualmente quebrad tras más de un siglo viendo derruidos los argumentos a favor de la socialización de los medios de producción –ahora busca socializar el resultado de la producción”.

En el área del bienestar el cambio de dirección ha llevado a su explosión en las últimas décaddas, especialmente después que el Presidente Lydon Johnson declarara la “Guerra a a la Pobreza” en 1964. Los programas del New Deal de la Seguridad Social, el seguro de desempleo y la ayuda directa se han expandido para dar protección a nuevos grupos; los pagos se han visto incrementados y a los anteriores se añadieron el Medicare, el Medicaid, el etiquetado de los alimentos y otros muchos programas nuevos. Los albergues públicos y los programas de renovación urbana también crecieron. Hasta este momento hay liberalmente cientos de programas gubernamentales de bienestar y de distribución de la riqueza. El Departamento de Salud, Educación y Bienestar fue creado para unificar los dispersos programas de bienestar, comenzó con un presupuesto de 2.000 millones de dólares, menos del 5% del gasto total de defensa. Veinticinco años más tarde, en 1978, su presupuesto era de 160.000 millones de dólares, una vez y media más que grande que el total del gasto en los ejércitos de tierra y aire y la armada. Su presupuesto era el tercero de los mayores del mundo, sólo superado por todo el presupuesto de los Estados Unidos y de la Unión Soviética. Este Departamento supervisaba un vasto imperio, llegando a cada rincón de la nación. Más de una de cada cuatro personas empleadas en el país trabajaban para el imperio de este Departamento, bien directamente, bien en programas en los que el mismo tenía alguna responsabilidad, ya fueran administrados por unidades estatales o locales. Todos nosotros nos vimos afectados por sus actividades (a finales de 1979, el Departamento de Sanidad, Salud y Bienestar fue dividido con la creación del Departamento de Educación).

Nadie puede discutir dos fenómenos superficialmente contradictorios: la amplia insatisfacción con los resultados de la explosión de las actividades del estado del bienestar y la presión continúa para su expansión aun mayor.

Todos sus objetivos han sido nobles, los resultados decepcionantes. Los gastos de la Seguridad Social se han disparado y el sistema está en profundos problemas financieros. Los albergues públicos y los programas de renovación urbana han reducido más que han aumentado los albergues disponibles para los pobres. Las nóminas de la asistencia pública aumentan a pesar del creciente empleo. Según la opinión general, el programa de bienestar es un “revoltijo” saturado de corrupción y fraude. Como el gobierno ha pagado una parte importante de la factura médica de la nación, tanto los pacientes como los facultativos se quejan de los astronómicos costes de una creciente medicina impersonal. En educación, el rendimiento escolar se ha desplomado a medida que la intervención federal se ha extendido (Capítulo 6).

El repetido fracaso de los bien intencionados programas no es un accidente. No es simplemente la consecuencia de errores de ejecución. El fracaso está ampliamente enraizado en el uso de malos medios para conseguir buenos objetivos.

A pesar del fracaso de estos programas, la presión para aumentarlos crece. Los fracasos se atribuyen a la tacañería del Congreso al dotarlos de fondos y de este modo se enfrentan con el llanto a favor de programas aún más grandes. Los intereses especiales que se benefician de programas específicos presionan para su expansión –entre ellos los de la grandísima burocracia que crece al amparo de los mismos.

Una atractiva alternativa al actual sistema de bienestar es un impuesto negativo a los ingresos. La propuesta ha sido ampliamente apoyada por individuos y grupos de todas las tendencias políticas. Una de sus variantes ha sido propuesta por tres Presidentes; aunque parece políticamente inviable para el futuro próximo.

LA EMERGENCIA DEL MODERNO ESTADO DEL BIENESTAR

El primer estado moderno que introdujo a gran escala el tipo de medidas de bienestar que tan populares se han vuelto en la mayor parte de las sociedades actuales fue el recién creado Imperio Alemán, bajo el liderazgo del “Canciller de Hierro”, Otto von Bismarck. A principios de los años 80 del siglo XIX introdujo un exhaustivo esquema de seguridad social, ofreciendo seguros laborales contra accidentes, enfermedad y vejez. Sus motivos fueron una compleja mezcla de preocupación paternalista por las clases bajas y de perspicaces políticos. Sus medidas sirvieron para minar el atractivo político de la recién emergente socialdemocracia.

Puede parecer paradójico que un estado esencialmente autocrático y aristocrático como el de la Alemania previa a la I Guerra Mundial, en la jerga actual una dictadura de derechas liderara la introducción de medidas generalmente relacionadas con el socialismo y la izquierda. Sin embargo, no hay tal paradoja –incluso dejando a un lado los motivos políticos de Bismarck. Los creyentes en la aristocracia y el socialismo comparten su fe en gobierno centralizado, en un gobierno de cadena de mando más que en la cooperación voluntaria. Difieren en quién debería gobernar: si una elite determinada por nacimiento o expertos supuestamente elegidos por sus méritos. Ambos proclaman, sinceramente sin duda, que desean promover el bienestar de la “gente en general”, que saben que favorece el “interés público” y como lograrlo mejor que una persona normal. Por consiguiente, ambos profesan una filosofía paternalista. Y ambos terminan, si alcanzan el poder, promoviendo el interés de su propia clase en nombre del “bienestar general”.

Las más inmediatas precursoras de las medidas de la seguridad social adoptadas en los años 30 fueron medidas emprendidas en Gran Bretaña que comenzó con las Old Age Pensions Act aprobadas en 1908 y la National Insurance Act de 1911.

La Old Age Pensions Act garantizaba a cualquier persona que hubiera superado los 70 años cuyos ingresos cayeran por debajo de una determinada suma una pensión semanal que variaba según los ingresos del receptor. Era estrictamente no contributiva, de modo que era en un sentido simple ayuda directa –una extensión de las provisiones de la Poor Law que de una forma u otra habían existido en Gran Bretaña durante siglos. Sin embargo, como apunta A. V. Dicey, había una diferencia fundamental: la pensión se consideraba como un derecho cuya recepción, en palabras de la ley, “no privará al pensionista de ninguna franquicia, derecho o privilegio o le someterá a ninguna incapacidad”. Nos muestra lo lejos que hemos llegado desde ese modesto comienzo que Dicey, comentado la ley cinco años después de

su entrada en vigor, pudo escribir, “Seguramente, un hombre sensible y benevolente podría preguntarse a si mismo si Inglaterra en su conjunto ganará aprobando que la recepción de un pobre alivio, en forma de pensión, es coherente con el derecho a acudir a la elección de un Miembro del Parlamento”. Sería necesario un moderno Diógenes con una poderosa lámpara para encontrar a alguien que pudiera suscribir que recibir una dádiva del gobierno le descalificara para ello.

La National Insurance Act tenía buscaba “la consecución de dos objetivos: El primero que cualquier persona empleada en el Reino Unido, será, desde los 16 a los 70 años, asegurada contra la enfermedad, o en otras palabras, se asegurará los medios de curación de la enfermedad… El segundo objetivo es que tales personas empleadas en ciertos empleos especificados en la Ley serán aseguradas contra el desempleo o, en otras palabras, se asegurara el sustento durante los períodos de desempleo”. A diferencia de las antiguas pensiones, el sistema fijado era contributivo e iba a ser financiado en parte por los empleadores, en parte por los empleados y en parte por el gobierno.

A causa de la naturaleza contributiva de ambas y de las contingencias contra las que se establecieron, esta ley fue incluso un punto de partida más radical que las previa Old Age Pensions Act. “Según la National Insurance Act”, escribió Dicey,

> El Estado asume nuevos, y puede ser, muy pesados deberes y confiere a los asalariados nuevos y muy extensos derechos… Antes de 1908 la cuestión de si un hombre rico o pobre debería asegurar su salud, era una materia que se dejaba por completo a la libre discreción o indiscreción de cada individuo. Su no era en modo alguno un asunto de mayor importancia para el estado que si debería vestir un abrigo negro o marrón.
>
> Sin embargo, la National Insurance Act, a largo plazo, impondrá al estado, esto es, a los contribuyentes, una responsabildad más pesada que la anticipada por los electores británicos… El seguro de desempleo es, de hecho, la admisión por el Estado de su deber de asegurar a un hombre contra la el mal inherente a no tener trabajo… La National Insurance Act esta de acuerdo con la doctrina del socialismo, y apenas es coherente con el liberalismo o, incluso, con el radicalismo de 1865.

